UNIVERSITY
OF
TORONTO
LIBRARY

Congrès International de l'Enseignement Commercial.

Educ
C

XXVe Anniversaire du Cercle des Anciens Étudiants
de l'Institut supérieur de Commerce d'Anvers

# CONGRÈS INTERNATIONAL

DE

# L'ENSEIGNEMENT COMMERCIAL

tenu à Anvers, les 14, 15 & 16 Avril 1898

SOUS LA PRÉSIDENCE DE

M. LOUIS STRAUSS, L. S. C.

Négociant,
Consul honoraire de Belgique,
Président du Conseil supérieur de l'Industrie et du Commerce de Belgique,
de la Fédération des Associations commerciales et industrielles de Belgique,
du Cercle des anciens étudiants de l'Institut supérieur de commerce d'Anvers,
etc., etc.

## RAPPORTS & DISCUSSIONS

PUBLIÉS SOUS LA DIRECTION DES

SECRÉTAIRES

MM. Emile ROOST, avocat, et Ed. KARCHER, négociant.

62379
16/6/04

ANVERS
Établissement Ve Jos. THEUNIS, rue du Lombard, 28

1898

AVANT-PROPOS

—

RÈGLEMENT

COMITÉ D'ORGANISATION

DÉLÉGUÉS DES GOUVERNEMENTS

LISTE DES MEMBRES

XXVe Anniversaire du Cercle des Anciens Étudiants de l'Institut supérieur de Commerce d'Anvers.

# CONGRÈS INTERNATIONAL

## DE L'ENSEIGNEMENT COMMERCIAL

**Anvers, 14-16 Avril 1898.**

---

Pour fêter le 25e anniversaire de leur cercle, les Anciens Etudiants de l'Institut supérieur de commerce d'Anvers décidèrent l'organisation d'un premier Congrès international de l'Enseignement commercial.

Une commission d'organisation fut nommée et dès le mois de janvier la circulaire suivante fut publiée :

MONSIEUR,

A l'occasion du 25e anniversaire de la création de leur Cercle, les anciens Étudiants de l'Institut supérieur de commerce d'Anvers organisent un Congrès international de l'Enseignement commercial qui se tiendra, à Anvers, les 14, 15 et 16 Avril 1898, et dont nous avons l'honneur de vous remettre le règlement et le programme.

Messieurs les Ministres des Affaires Étrangères et de l'Industrie et du Travail ont accepté les présidences d'honneur, Monsieur le Gouverneur de la Province et Monsieur le Bourgmestre d'Anvers les vice-Présidences d'honneur, du Congrès qui est patronné aussi par les Chambres de commerce, les Associations commerciales et industrielles de Belgique.

Tout le monde reconnait la nécessité d'une bonne préparation à l'action commerciale, par l'étude de la comptabilité, des langues étrangères, du droit, de la géographie économique, de l'économie politique, etc., par la connaissance des outils de la science commerciale. Mais on n'est pas d'accord sur la manière dont les jeunes gens doivent être initiés aux secrets de la pratique des affaires.

Les négociants et les industriels proposent, pour l'instruction, des réformes contre lesquelles beaucoup de pédagogues protestent avec énergie. On critique les méthodes d'enseignement des langues, de l'histoire, de la géographie, des sciences commerciales. On veut une amélioration générale dans le cycle des études spéciales.

Le Congrès d'Anvers de 1898 permettra aux hommes d'affaires, aux professeurs et aux fonctionnaires des départements ministériels de discuter toutes les questions concernant l'enseignement commercial à tous les degrés.

Nous espérons que les travaux du Congrès faciliteront la réorganisation des études réclamée dans tous les pays.

Nous vous prions, Monsieur, d'adhérer au Congrès et de vous faire inscrire comme membre.

Agréez, Monsieur, l'assurance de notre considération distinguée.

Pour le Comité d'organisation :

*Le Secrétaire-Général,*
Emile ROOST.

*Le Président,*
Louis STRAUSS.

# RÈGLEMENT.

ART. 1. — Le *Congrès international de l'Enseignement commercial* s'ouvrira à Anvers le 14 avril 1898, à 10 heures, et tiendra ses séances dans le nouveau local de l'Institut supérieur de commerce, rue des Peintres. — La durée du Congrès sera de trois jours.

ART. 2. — Seront membres effectifs du Congrès les personnes qui auront adressé leur adhésion au Comité d'organisation avant le 31 mars 1898 et qui auront versé la cotisation de dix francs au trésorier, M. Aug. Bulcke, 15, Canal des Brasseurs, à Anvers. Les membres effectifs auront droit aux publications du Congrès.

ART. 3. — Les membres du Congrès recevront une carte strictement personnelle.

ART. 4. — Le programme des travaux du Congrès est le suivant :

1re *Question* : Quelle est l'utilité d'un enseignement commercial complet ?

2me *Question* : Que doit être l'enseignement commercial dans les écoles primaires ?

3me *Question* : Comment doit-on organiser l'instruction commerciale dans l'enseignement moyen ?

4me *Question* : Que doit être l'enseignement commercial supérieur ?

ART. 5. — Le Comité d'organisation recevra les rapports du programme avant le 15 mars. Les auteurs sont priés de donner des renseignements sur l'organisation actuelle de l'enseignement commercial et d'indiquer les réformes à introduire.

ART. 6. — Le bureau du Comité d'organisation procèdera à l'ouverture du Congrès. Il fera procéder lors de la première séance, à la nomination du bureau définitif qui exercera les pouvoirs jusqu'à la fin du Congrès et fixera l'ordre du jour de chaque séance.

ART. 7. — Les discussions ne seront pas suivies de vote.

ART. 8. — Les orateurs pourront parler en français, néerlandais, allemand et anglais. Des interprètes traducteurs assisteront aux séances du Congrès.

ART. 9. — Les orateurs ne pourront parler plus de quinze minutes, ni reprendre la parole sur le même sujet sans l'assentiment de l'assemblée.

ART. 10. — Les membres effectifs du Congrès et les délégués des administrations publiques auront seuls le droit de présenter des rapports et de prendre part aux discussions.

ART. 11. — Tous les documents, rapports, etc., relatifs au *Congrès international de l'enseignement commercial* devront être adressés Boulevard Léopold, 120, à Anvers.

---

# PRÉSIDENTS D'HONNEUR ET COMITÉ D'ORGANISATION

## Présidents d'honneur :

Monsieur Paul de FAVEREAU,

Ministre des Affaires Étrangères ;

Monsieur Alb. NYSSENS,

Ministre de l'Industrie et du Travail.

## Vice-Présidents d'honneur :

Monsieur le Baron Ed. OSY de ZEGWAERT,

Gouverneur de la Province d'Anvers ;

Monsieur JAN VAN RIJSWIJCK,

Bourgmestre de la Ville d'Anvers.

## Comité d'organisation :

*Président* :

**M. Louis Strauss**, L. S. C , Négociant, Consul honoraire de Belgique, Président du Conseil supérieur de l'Industrie et du Commerce de Belgique, de la Fédération des Associations commerciales et industrielles de Belgique, du Cercle des anciens étudiants de l'Institut supérieur de commerce d'Anvers, etc., etc., à Anvers.

*Vice-Présidents* :

**M. le baron Edm. Van Eetvelde**, L. S. C., ancien Consul général de Belgique, Secrétaire d'Etat, Chef des trois départements de l'État indépendant du Congo, Vice-Président du Cercle des anciens étudiants de l'Institut supérieur de commerce d'Anvers, etc., etc., à Bruxelles.

**MM. Léon van Peborgh**, L. S. C., Dispacheur, Conseiller communal, Vice-Président du Cercle des anciens étudiants de l'Institut supérieur de commerce d'Anvers, etc., etc., à Anvers.

**Edm. Grandgaignage**, L. S. C., Directeur de l'Institut supérieur de commerce, Vice-Président de la Société royale belge de Géographie, Secrétaire du Cercle artistique, littéraire et scientifique d'Anvers, à Anvers.

**le Chev. Ch. de Cocquiel**, Professeur d'économie politique à l'Institut supérieur de commerce d'Anvers, Président de la Ligue nationale pour la liberté commerciale, Anvers.

*Secrétaire-Général :*

**M. Emile Roost**, L. S. C., Avocat, Docteur en sciences politiques et administratives, Secrétaire de la Fédération des Associations commerciales et industrielles de Belgique et du Cercle des anciens étudiants de l'Institut supérieur de commerce d'Anvers, à Anvers.

*Secrétaire :*

**M. Ed. Karcher**, négociant, Membre du Comité central et Vice-Président de la Section des laines de la Chambre de commerce d'Anvers, Secrétaire du Cercle des anciens étudiants de l'Institut supérieur de commerce d'Anvers.

*Secrétaire-Adjoint :*

**M. Paul Strauss**, licencié du degré supérieur en sciences commerciales et consulaires, à Anvers.

*Trésorier :*

**M. Aug. Bulcke**, L. S. C., Agent maritime, Juge au Tribunal de Commerce, Membre du conseil supérieur du commerce et de l'industrie, Trésorier du Cercle des anciens étudiants de l'Institut supérieur de commerce d'Anvers, à Anvers.

*Membres* :

**Messieurs les Présidents des Chambres de commerce et Associations commerciales et industrielles de Belgique.**

**MM. Jean de Bom**, Secrétaire honoraire de la Commission d'administration de l'Institut supérieur de commerce, Anvers.

**W. Friling**, L. S. C., Administrateur du Cercle des anciens étudiants de l'Institut supérieur de commerce, Anvers.

**Aug. Lambiotte**, L. S. C., industriel, ancien membre de la Chambre des Représentants, Président de la Société générale des voyageurs de commerce de Belgique, Administrateur du Cercle des anciens étudiants de l'Institut supérieur de commerce d'Anvers, etc., Bruxelles.

**J. Van der Taelen**, L. S. C., Bibliothécaire du Cercle des anciens étudiants de l'Institut supérieur de commerce, Anvers.

---

# DÉLÉGUÉS DES GOUVERNEMENTS :

## Délégués du Gouvernement Belge

MM. CH. MALISSART, chef de division, préposé au Musée commercial de l'État.

PAUL WAUTERS, Inspecteur de l'enseignement industriel et professionnel.

## Délégués des Gouvernements étrangers.

### ANGLETERRE.

MM. Captain ABNEY C. B., F. R. S., Director of the Science Division of the Department of Science and Art.

T. KING, Senior Chief Inspector of Schools under the Education Department.

GILBERT R. REDGRAVE, Chief Senior Inspector in the Department of Science and Art.

ROBERT L. MORANT, Assistant Director of Special Enquiries in the Education Department.

W. WOODALL, M. P., Member of the late Royal Commission on Technical Education.

SWIRE SMITH, J. P, Member of the late Royal Commission on Technical Education.

### ÉTATS-UNIS D'AMÉRIQUE.

M. le Professeur EDM. J. JAMES of the Wharton School of Finance and Economy in the University of Philadelphie.

### FRANCE.

M. JACQUES SIEGFRIED, Inspecteur régional de l'Enseignement commercial, Président de l'Union des associations amicales des anciens Élèves des Écoles de commerce reconnues par l'État, Paris.

## HONGRIE.

M. le Docteur BELA SCHACK, de Budapest.

## ITALIE.

M. le Commandeur ALESSANDRO PASCOLATO, Député, ancien sous-secrétaire d'État, Directeur de l'École supérieure de commerce de Venise.

## LUXEMBOURG.

M. le Conseiller de Gouvernement J. P. HENRION.

## NORVÈGE.

M. le Professeur C. POLACZEK, Directeur du gymnase commercial supérieur de Christiania.

## RUSSIE.

M. le Conseiller d'État G. KARTSOW, Agent commercial du Ministère impérial des finances en Belgique.

## SERBIE.

M. LÉON CASSEL, Consul général de Serbie, à Bruxelles.

## SUÈDE.

M. le Docteur AKE W^son^ MUNTHE, Directeur de l'École supérieure commerciale de la Société des Commerçants de Stockholm.

M. le Docteur AXEL AHLSTRÖM, Directeur de l'Institut commercial de Gothembourg.

## SUISSE.

M. ULRICH SCHMIDLIN, Secrétaire de division pour l'enseignement commercial, attaché au département fédéral du commerce, Winterthur.

---

# MEMBRES :

MM. Captain, Abney, C. B., F.R.S., Director of the Science Division of the Department of Science et Art, Delegate of the British Government, London.

Aerts, Alph., Agent maritime, membre du comité central de la chambre de commerce, 13, avenue Van Eyck, Anvers.

Ahlström, Axel, Docteur en lettres, Directeur de l'Institut de commerce de Gothembourg, Délégué du gouvernement suédois, 22, Viktoriagatan, Gothembourg (Suède).

Alardin, Justin, ingénieur, membre du conseil supérieur de l'industrie et du commerce, avenue de Bertaimont, Mons.

Angenot, Ch., Professeur à l'Institut supérieur de commerce, 44, rue Rembrandt, Anvers.

Apelman, Henri, 18, rue de la Pépinière, Bruxelles.

Arici, Alph., Président de la Chambre de commerce et des arts, Bologne (Italie).

Association des maitres de forges, Charleroi.

Association houillère du couchant de et à Mons.

MM. Baltus, Louis, négociant, membre du conseil supérieur de l'Industrie et du commerce, rue des Vaches, St-Trond (Belgique).

Barlow, C. A. Montagu, M. A. Member and Deleguate of the Commercial Education Committee of the London Chamber of Commerce, 12, Kings Bench Walk, Temple, London E. C.

Bennion, J. A., M. A. Director of Technical Instruction for the County Palatine of Lancaster, Representative of the Technical Instruction Committee of the Lancashire County Council, Lancashire, England.

Bergmann, E., L.S.C., Consul honoraire de Belgique, rue du Béguinage, Lierre (Belgique).

Beuckers, Gust., avocat, 27, rue Parnasse, Bruxelles.

Beugniot, Charles, membre du comité de l'Association des écoles supérieures de commerce de France, 11, boulevard Magenta, Paris.

Bister, Jules, industriel, président de la Chambre de commerce de Namur, rue Godefroid, 8, Namur.

Blaess, W., agent d'assurances, Lloyd's agent, 44, longue rue Neuve, Anvers.

Blockhuys, E. J., L.S.C., professeur de sciences commerciales à l'École supérieure de commerce, Tokyo (Japon).

MM. Bodart, Maur. Em. M., L.S.C., professeur de sciences commerciales à l'École supérieure des textiles, 186, chaussée de Heusy, Verviers.

Boissevain, Charles, E. H., président du cercle « Hou en Trouw » d'anciens Étudiants de l'École de commerce d'Amsterdam, 42, Roemer Visscherstraat, Amsterdam.

Borniche, Ed., agent d'assurances, président de la Chambre de commerce française d'Anvers, des deux Flandres et du Limbourg, 4, rue des Tanneurs, Anvers.

Born, Alb., L.S.C., négociant, 8, rue Pruynen, Anvers.

Bracht, Th., négociant, président de la section des laines de la Chambre de commerce, 27, longue rue Neuve, Anvers.

Brasseur, Ad., négociant, président du comité de patronage et de surveillance de l'école professionnelle de commerce, Consul de la République du Chili, 12, rue basse des Champs, Gand.

Brereton, C. H., Angleterre.

Brigg, John, Member of Parliament, Alderman & Delegate of the West Riding of Yorkshire County Council, South Kensington Museum, London S. W.

Bulcke, Aug., L.S.C., agent maritime, juge au Tribunal de commerce, membre du Conseil supérieur de l'industrie et du commerce, trésorier du Cercle des anciens étudiants de l'Institut supérieur de commerce d'Anvers, 15, canal des Brasseurs, Anvers.

Cercle des anciens étudiants de l'Institut supérieur de commerce d'Anvers.

Chambre de Commerce, Aix la Chapelle.
id. Anvers.
id. et des Arts, Bologne (Italie).
id. Brunswick.
id. Courtrai.
id. Dinant.
id. (Union commerciale et industrielle), Liége.
id. Londres.
id. Louvain.
id. Montreal (Canada).
id. Namur.
id. Nîmes (Gard, France).
id. Rovigo (Italie).
id. Tourcoing (Nord, France).
id. Verviers.

Chambre de commerce française de Charleroi et des provinces wallonnes, Charleroi.

Chambre de commerce française d'Anvers, des deux Flandres et du Limbourg, Anvers.

MM. Carteron, Consul général de France, Anvers.

Cassel, Léon, Consul général de Serbie, Délégué du gouvernement serbe, Bruxelles.

Castelein, Edg., négociant, membre du comité central de la Chambre de commerce, 45, rue Houblonnière, Anvers.

Causse, Albin, président de la Chambre de commerce de Nîmes, Nîmes (Gard, France).

Centner, Robert, président du Cercle des études commerciales, ancien membre de la Chambre des représentants, Verviers.

Ceulemans, Em., ancien vice-président du Cercle des Anciens Etudiants del'Institut supérieur de Commerce, président de la section d'économie politique de la Chambre de commerce, 21, rue Otto Venius, Anvers.

Chwat, Gustave, 26, rue Nouveau Monde, Varsovie.

Collin, Victor, L.S.C., rédacteur au journal *La Métropole* d'Anvers, correspondant des journaux *Le Matin* et *Le Temps* de Paris, 116, boulevard Léopold, Anvers.

Corty, Ch., négociant, membre du Conseil supérieur de l'Industrie et du commerce, Président de la Chambre de commerce d'Anvers, 9, Kipdorp, Anvers.

Crowther, J., Bachelor of Science (London), Fellow of the chemical Society (London), Head master of the Technical school, Hopwood lane, Halifax (England).

Cuisset, Emile, professeur, 64, chaussée de Liége, Huy.

David, Henri, délégué pour la fédération des Etudiants de l'Institut supérieur de Commerce d'Anvers, 35, rue Boisot, Anvers.

Debenham, Frank, Vice Chairman & Delegate of the Commercial Education Committee of the London Chamber of Commerce, Fitz John's Avenue, Hampstead, London, N. W.

de Berghes, G., secrétaire de la Chambre de commerce française de Charleroi et des provinces wallonnes, Morlanwelz.

De Best, Edm., L. S. C., courtier, 10, rue Van Schoonbeke, Anvers.

De Beukelaer, F. X., industriel, 142, avenue des petits Coqs, Anvers.

de Bom, Jean, secrétaire honoraire de la Commission d'administration de l'Institut supérieur de commerce, ancien chef de service de l'instruction publique de l'administration communale, 20, avenue Quentin Metsijs, Anvers.

Chev. de Cocquiel, Ch., professeur d'économie politique à l'Institut supérieur de commerce d'Anvers, président de la Ligue nationale pour laliberté commerciale, 48, place de Meir, Anvers.

De Cock, Maurice, avocat, professeur de droit commercial à l'Institut supérieur de commerce, 9, rue Gérard, Anvers.

MM. de Courcy Perry, Gérald, R., Consul général de S. M. Britannique, 16, rue du Roi, Anvers.

Decroix, Dan., trésorier de l'Association amicale des anciens élèves de l'école supérieure de commerce de Lille et de la région du Nord, 42, rue Royale, Lille.

De Deken, Laur., L. S. C., négociant, Sofia (Bulgarie).

De Favereau, Paul, Ministre des Affaires Etrangères, Bruxelles.

de Jardin, Fern., L.S.C., négociant, 50, rempart Kipdorp, Anvers.

De Jongh, Franç., secrétaire de la commission administrative de l'Institut supérieur de commerce, 39, marché St. Jacques, Anvers.

Dekkers, Zeger, W., L.S.C., agent maritime, 9, Quai aux Charbons, Anvers.

de Laere, Gust., banquier, président de la Chambre de commerce de Courtrai, 8, rue Conscience, Roulers.

Delanier, Ernest, 53, rue des joyeuses Entrées, Louvain.

de Lannoy, Em., L.S.C., négociant en tabacs, ancien président du Cercle des anciens étudiants de l'Institut supérieur de commerce, 1, place du Samedi, Bruxelles.

de Nave, A. J. J., chef de bureau de l'instruction publique à l'hôtel de ville d'Anvers (3e bureau) Anvers.

Dens, Léon, L.S.C., agent maritime, 38, rue St. Willebrord. Anvers.

de Prat, Dan., président de l'Association amicale des anciens élèves de l'école supérieure de commerce de Lille et de la région du Nord, 99, rue Princesse, Lille.

de Ruyck, Gust., 7, quai des Violettes, Gand.

de Rosier, Alex., L.S.C., agent d'assurances, 29, rue du Marché, Bruxelles.

Desy, Victor, L.S.C., professeur à l'Ecole industrielle de Marchienne-au-Pont à Monceau s/S. (Hainaut).

Draganescu, Dam., L.S.C., négociant; rue Postului, Galatz (Roumanie).

Droogmans, Hub., L.S.C., secrétaire-général au département des finances de l'Etat Indépendant du Congo, 58, rue de la Vallée (Avenue Louise), Bruxelles.

Deutscher Verband für das kaufmannische Unterrichtswesen, Braunschweig.

École industrielle, Anvers.

École industrielle de Paturages.

MM. Eeckels, J., L.S.C., professeur de comptabilité à la société d'employés « Unitas », 12, rue Peter Benoit, Anvers.

Englebert, F., L.S.C., 15, rue de la Liberté, Anvers.

Fagnard, Emile, Docteur en sciences physiques et mathématiques, Répétiteur à l'Université de Gand, 7, rue Nieuport, Gand.

La Fédération des Etudiants de l'Institut supérieur de Commerce, Anvers.

MM. Finet, Théoph., sénateur, 51, avenue des arts, Bruxelles.

Fitz, Arm., quai ouest, bassin de Jonction, 12, Anvers.

Alderman R. C., Fletcher, Representative of the Technical Instruction Committee of the Lancashire County Council, Lancashire. (England).

Fleury, Pierre, Directeur du journal *l'Exportateur*, Gazette Universelle, 14, rue de Chabrol, Paris.

Franck, Alex., courtier et agent d'assurances, 50, rempart Kipdorp, Anvers.

Friling, W., L.S.C., administrateur du Cercle des anciens étudiants de l'Institut supérieur de commerce d'Anvers, 14, rue du Palais, Anvers.

Garot, Jules, industriel, membre du conseil supérieur de l'industrie et du commerce, ancien président de la Chambre de commerce de Verviers, Verviers.

Genot, V., avocat, secrétaire de la Chambre de commerce de Liége, 64, rue d'Orchis, Liége.

Geurts, Willem, 26, rue du Péage, Anvers.

Gilis, Jos. Hub., expert comptable, Directeur de l'École supérieure de comptabilité, 126, rue Van Artevelde, Bruxelles.

Gillieaux, Victor, ancien membre de la Chambre des Représentants, président de l'Association des maîtres de forges, Charleroi.

Gittens, Franç., littérateur, agent maritime, conseiller communal, 19, rue Van Straelen, Anvers.

Goemaere-de Keyser, A., Dispacheur, Échevin des travaux publics de la ville d'Anvers, président de l'Association de la presse belge, 1, rue de l'Harmonie, Anvers.

Goemaere, César, Vice-Président du Tribunal de Commerce, président de la section des transports, navigation et douane de la Chambre de commerce, 73, avenue Isabelle, Anvers.

Good, Ch., L.S.C., négociant, secrétaire général de la Chambre de commerce, 15, rue Otto Venius, Anvers.

Gourmont, Hub., président de la Chambre de commerce de et à Dinant.

Graham, James, Inspector for Commercial Subjects and Modern Languages to the West Riding County Council & Delegate of the West Riding County Council of Yorkshire, Wakefield (Yorkshire).

Grandgaignage, Edm., L.S.C., Directeur de l'Institut supérieur de commerce, vice-président de la Société royale belge de Géographie, secrétaire du Cercle artistique, littéraire et scientifique d'Anvers, rue des peintres, Anvers.

Grégorius, P., L.S.C., professeur de commerce à l'Athénée royal de Tournai, 54, chaussée de Lille, Tournai.

MM. Greiner, Ad., directeur général de la Société Cockerill, membre du Conseil supérieur de l'industrie et du commerce, Seraing.

Gutjahr, Louis, directeur général de la Société anonyme badoise pour la navigation sur le Rhin et les transports maritimes, quai ouest, bassin de Jonction, 12[1], Anvers.

Hardy, Emile, membre du Conseil supérieur de l'Industrie et du commerce et du Conseil supérieur du travail, président de l'association houillère du couchant de Mons, Quaregnon.

Havenith, A., administrateur de la Banque d'Anvers, membre de la Commission administrative de l'Institut supérieur de commerce, 168, chaussée de Malines, Anvers.

Heinzmann-Savino, Edouard, professeur à l'Institut supérieur de commerce, 9, rue Verdussen, Anvers.

Hemeleers-Fiévé, Alph., membre de la Chambre des représentants et du Conseil supérieur de l'Industrie et du commerce, 5, avenue du Boulevard, Bruxelles.

Henrion, P. J., conseiller et délégué du Gouvernement Grand Ducal du Luxembourg, Luxembourg.

Hessel, Armand, L.S.C., négociant, 139, longue rue Neuve, Anvers.

Hirschhorn, Fr. L.S.C., négociant, conseiller communal et provincial, Mannheim (Grand Duché de Bade).

Hulsmann, F., H., H., Directeur de l'Ecole de commerce de et à Amsterdam.

Huybrechts, Pierre, professeur de sciences commerciales à l'Athénée royal, 108, rue des Carmes, Bruges.

Institut Supérieur de Commerce, rue des peintres, Anvers.

Institut Supérieur de Commerce et d'Industrie, 79, rue Hocheporte, Liége.

MM. Israel-Dupont, A., L.S.C., négociant, 24. rue Faidherbe, Tourcoing (Nord).

Jacquard, F. C., Directeur du collège commercial de Bruxelles, 51, rue Linthout, Bruxelles.

James, Edm. J., of the Wharton School of Finance and Economy in the University of Philadelphia, delegated by the Government of the U. S. A., Philadelphia.

Jaumotte, Oscar, L.S.C., négociant, Consul de Belgique, 16, rue Négustor, Bucarest.

Jottrand, Aug., avocat, secrétaire de l'association houillère du couchant de Mons, 110, boulevard Dolez, Mons.

Jourdain, Eug. Président de la Chambre de commerce, Tourcoing, (Nord).

Die Aeltesten der Kaufmannschaft, Magdeburg.

Karcher, Ed., négociant, membre du Comité central et vice-président de la Section des laines de la Chambre de commerce d'Anvers,

secrétaire du Cercle des anciens étudiants de l'Institut supérieur de commerce d'Anvers 93², boulevard Léopold, Anvers.

MM. Kartsow, G., Conseiller d'État, Agent commercial du Ministère impérial des finances en Belgique, Délégué du gouvernement Russe, Bruxelles.

King, T., Senior Chief Inspector of Schools under the Education Department, Delegate of the British Government, London.

Königs, H., négociant, 78, marché aux Chevaux, Anvers.

Kreglinger, Paul, L.S.C., membre du conseil supérieur de l'Industrie et du commerce, directeur de la Banque centrale anversoise, 61, rempart Ste-Catherine, Anvers.

Lacroix, Paul, président de l'Association du commerce et de l'industrie de et à Grenoble (Isère) France.

Lambert, L., professeur à l'Athénée d'Arlon, 21, place de la Caserne, Arlon.

Lambiotte, Aug., L.S.C., industriel, ancien membre de la Chambre des Représentants, Président de la Société générale des voyageurs de commerce de Belgique, Administrateur du Cercle des anciens étudiants de l'Institut supérieur de commerce d'Anvers, 295, rue Rogier, Bruxelles.

Lamort, Léon, L.S.C., industriel, membre du conseil supérieur de l'Industrie et du commerce, Administrateur de la Société anonyme des Ardoisières réunies, Vielsalm (Belgique).

Layton, Wm, Professeur à l'Institut supérieur de commerce d'Anvers, Reporter for the Technical Committee London County Council, 47, rue Van Ballaer, Anvers.

Alderman W. Lees Mc Clure, Representative of the Technical Instruction Committee of the Lancashire County Council, Lancashire, England.

Lefebvre, L., Directeur de l'Institut supérieur de commerce et d'industrie de Liége, professeur de comptabilité et délégué de la Chambre de commerce de Liége auprès du Cercle polyglotte et d'études commerciales, rue Chéri, Liége.

Comte Legrelle, Oscar, conseiller communal, 17, rue des Pinsons, Anvers.

Lejeune, Ch., agent d'assurances, 22, rue d'Aremberg, Anvers.

Lemmer, Alb., Fabrikbesitzer, Mitglied der Handelskammer, Braunschweig.

Linden, W. A., négociant, ancien président de la Chambre de commerce d'Anvers, 17, rue du St-Esprit, Anvers.

Loos, Edm., négociant, ancien président de la section des grains et graines de la Chambre de commerce, 16, rue Otto Vénius, Anvers.

Mabille, Val., industriel, Président de la Chambre de commerce française de Charleroi et des provinces wallonnes, Mariemont.

MM. Maes, Arthur, L.S.C., 25, rue St. Paul, Anvers.

Magis, Président de la Chambre de commerce, 7, place de la Cathédrale, Liége.

Maistriaux, V., Institut supérieur de commerce et d'industrie, 79, rue Hocheporte, Liége.

Malepeyre, Oct., Vice-président honoraire de la Société académique de comptabilité de Paris, Directeur de l'École supérieure de commerce de Rouen, à Rouen.

Malepeyre, Paul-Auguste, élève de cours normaux à l'École supérieure de commerce de et à Rouen.

Malissart, chef de division préposé au Musée commercial de l'État, délégué du gouvernement belge, Bruxelles.

Marcotty, Jos., L. S. C., meunier, Angleur lez-Liége.

Marischal, Arthur, L.S.C., ancien professeur de sciences commerciales à l'École supérieure de commerce de Tokio (Japon), 35, rue de Milan, Bruxelles.

Mercet, Emile, 2, avenue Hoche, Paris.

Meeus, Alph., industriel, 115, quai flamand, Anvers.

Moentack, L., négociant, conseiller provincial, 17, avenue Quentin Metsys, Anvers.

Mondron, Léon, industriel, membre du conseil supérieur de l'Industrie et du commerce, Lodelinsart.

Montangie-Lanoye, O., briquetier, 20, chaussée de Nieuport, Ostende.

Morant, Robert, L., Assistant Director of Special Enquiries in the Education Department, Delegate of the British Government, London.

Morren, Arthur, négociant, trésorier de la Chambre de commerce, 27, longue rue Neuve, Anvers.

Motte-Bernard, Jos., Secrétaire de la Chambre de commerce de et à Tourcoing.

Mourassé, H. O., L. S. C., gérant de la Compagnie impériale de l'assurance maritime de Tokio, professeur à l'École supérieure de commerce de Tokio, 24, Harukimatchi, Santchomé Tokio (Japon).

Müllendorff, Pierre, 15, rue de la Digue, Anvers.

Müller, Félix, 88bis, rue Haze, Tourcoing (Nord).

Munteanu, I., G., L.S.C., Directeur de l'École commerciale de Galatz, Galatz (Roumanie).

Dr Munthe Ake, Wson, Directeur de l'École supérieure commerciale de la Société des Commerçants de Stockholm, délégué du gouvernement suédois, Stockholm.

Mylius, Giorgio, L. S. C. industriel, 32, via Montebello, Milan.

Nagatomi, Y., L.S.C., Professeur à l'École supérieure de commerce de Tokio, 24, Hamacho Ichome, Tokio (Japon).

MM. Nauwelaerts, Léon, L. S. C., Directeur de la caisse de liquidation des affaires en marchandises, société anonyme 8, rue de l'Amman, Anvers.

Nepper, Jules, professeur de sciences commerciales au collège cantonal de et à Fribourg (Suisse).

Nixon, Alfred, F.C.A., F.C.S., 33, Victoria Buildings, Manchester, (England).

Nitschké, Pierre, professeur à l'Institut supérieur de commerce, 29, rue Dodoens, Anvers.

Noel, Félix, répétiteur à l'Institut supérieur de commerce, 74, avenue Charlotte, Anvers.

Nyssens, Alb., Ministre de l'Industrie et du Travail, Bruxelles.

Nyssens, Ed., négociant, juge au tribunal de commerce, 33, rue des Peignes, Anvers.

Oboussier, Gust., négociant, membre du comité central de la Chambre de commerce, 8, rue Grammey, Anvers.

Oostendorp, Henri, L.S.C., Consul général du Paraguay, président de la section de Géographie commerciale de la Chambre de commerce, 3, rue Jan Van Lier, Anvers.

Osterrieth, Robert, L. S. C., négociant, 79, place de Meir, Anvers.

Osterrieth, Alfred, négociant, 9, rue du Chêne, Anvers.

Baron Ed. Osy de Zegwaert, Gouverneur de la province d'Anvers. Anvers.

Commandeur Pascolato, Alex., avocat, député au parlement italien, ancien sous-secrétaire d'Etat, directeur de l'École supérieure de commerce de Venise, délégué au Congrès par le Gouvernement italien, par les Écoles supérieures de commerce de Venise, Bari, etc., et par la Chambre de commerce de Rovigo. Venise.

Paulet, Georges, professeur à l'École des sciences politiques, 49, rue Nineuse, Paris.

Peeters, Théoph., négociant, Président de la Chambre de commerce de et à Louvain.

Peltzer de Clermont, Ed., industriel, membre du conseil supérieur de l'Industrie et du commerce, Président de la Chambre de commerce de Verviers, à Verviers.

Pierrard, Alfred, ingénieur, 41, avenue Plantin, Anvers.

Plentiwich, Anvers.

Plouvier, P., L.S.C., professeur à l'Institut supérieur de commerce d'Anvers, 28, rue Osy, Anvers.

Polaczek, C., Directeur de l'École supérieure de commerce de Christiania, délégué du gouvernement norwégien, Christiania.

Pollet, E., L.S.C., Consul de Belgique pour l'Australasie, Melbourne.

MM. Son Exc. Raffalovich, Arthur, Conseiller d'État, membre correspondant de l'Institut de France, 19, avenue Hoche, Paris.

Raze, A., administrateur & délégué de la Société anonyme de et à Ougrée.

Redgrave, Gilbert, A., Chief Senior Inspector in the Department of Science and Art, Official Delegate of the English Government, South Kensington Museum, London S.W.

Reimann, I., 29, rue Schul. Anvers.

Reinherz, A. H., 1, rue de l'Orgue, Anvers.

Resseler, Edm., L.S.C., industriel, 16, avenue de Mérode, Berchem-lez-Anvers.

Reynen, A. A., agent d'assurances, 39. rue de Vénus, Anvers.

Robin, A., Secrétaire de la Chambre de commerce française de Charleroi et des provinces wallonnes, 51, rue Marie-Thérèse, Bruxelles.

Sir Albert K. Rollit, D. C. L., M. P., President and Delegate of the London Chamber of Commerce and Chairman of the Commercial Education Commitee, Botolph House, Eastcheap, London E.C.

Roost, Aug., L. S. C., avocat, docteur en sciences politiques et administratives, rue du Jardin des Arbalétriers. Anvers.

Roost, Em., L. S. C., Avocat, Docteur en sciences politiques et administratives, Secrétaire de la Fédération des Associations commerciales et industrielles de Belgique et du Cercle des anciens étudiants de l'Institut supérieur du commerce, 22, rue Oudaen, Anvers.

Roumen, Jos., 116, rue Maison Dieu, Gand.

Saignat, Léo, Professeur à la faculté de droit à l'Université de Bordeaux ; Président des Congrès internationaux de l'Enseignement technique tenus à Bordeaux en 1886 et en 1895 ; vice-président du Congrès de l'Enseignement technique tenu à Londres en 1897, rue Mably, 18, Bordeaux.

Dr Schack, B., Délégué du gouvernement hongrois, Budapest.

Schmidlin, Ulrich, Secrétaire de division pour l'enseignement commercial, attaché au département fédéral du commerce, délégué du Gouvernement Suisse, Winterthur.

Schmitt, G., L. S. C.. négociant, 17, rue Cesare Correnti, Milan.

Servais, Gér., Ivan, L. S. C., industriel, ancien vice-président du Cercle des anciens étudiants de l'Institut supérieur de commerce, 52, boulevard Léopold, Anvers.

Sève, Ed., Consul-général de Belgique dans le Royaume Uni, Président d'honneur de la Chambre de Commerce anglo-belge à Londres, 45, rue Falkner, Liverpool.

Siegfried, Jacques, Membre du conseil supérieur de l'enseignement technique, Inspecteur régional de l'enseignement commercial, Président de l'Union des associations amicales des anciens Elèves des Ecoles supérieures de commerce reconnues par l'Etat, Délégué du Gouvernement français, 9, rue Boudreau, Paris.

Mme Siemiradzka, Josephine, Directrice des cours commerciaux pour les femmes, Kursa Handlowe J. Siemiradzkiej, Warszawa, Marzsalkowska, 140, (Szkolna 5), Varsovie, (Pologne russe).

MM. Smith, Swire, J. P. Member of the late Royal Commission on Technical Instruction, Delegate of the British Government, South Kensington Museum, London S. W.

Sobry, Jules, professeur à l'Athénée royal d'Anvers, 8, rue du Régent, Anvers.

Société académique de comptabilité (Enseignement commercial gratuit) 66, rue de Rivoli, Paris.

MM. Soudzouki, Nariaki, Consul du Japon, 15, rue Gérard, Anvers.

Soupert, I., B., L. S. C., Directeur de l'École de commerce de la Chaux-de-fonds, Chaux-de-fonds.

Spezia, End., Directeur de l'école de commerce de Cremone, 13, C° Vénézia, Cremone (Italie).

Spinnael, Ch., Directeur de la manufacture royale de bougies de la cour, membre du conseil supérieur de l'industrie et du commerce et du conseil supérieur du travail, président de l'Union syndicale de Bruxelles, 302, chaussée de Mons, Cureghem lez-Bruxelles.

Staicovici, Christ., D., 5, Primaverei, Bucarest.

Dr Stegemann, Regierungsrath, President des Deutschen Verbandes für das Kaufmännische Unterrichtswesen, Braunschweig.

Steinkühler, Ch., rue Guillaume Tell, Gand.

Steinmann-Haghe, Dan., Agent maritime, Consul de la confédération suisse, 4, rue des Nerviens, Anvers.

St Cyr Penot, Directeur de l'École supérieure de commerce de et à Lyon.

St Paul de Sinçay, membre du conseil supérieur de l'industrie et du commerce, administrateur directeur général de la Société des mines et fonderies de zinc de la Vieille montagne, Angleur, Chenée (prov. de Liége).

Steyaert, Edm., négociant, commissaire aux verreries de St Ghislain, 48, rue du Port, St Ghislain (Hainaut).

Stoop, Gustave, avocat, professeur de droit à l'Institut supérieur de commerce d'Anvers, 24, longue rue des Claires, Anvers.

Strauss, Louis, L. S. C., négociant, Consul honoraire de Belgique, Président du Conseil supérieur de l'Industrie et du Commerce de Belgique, Président de la Fédération des Associations commerciales et industrielles de Belgique, Président du Cercle des anciens étudiants de l'Institut supérieur de commerce d'Anvers, membre du comité central de la Chambre de commerce, etc., etc., 120, boulevard Léopold, Anvers.

Strauss, Paul, licencié du degré supérieur en sciences commerciales et consulaires, 120, boulevard Léopold, Anvers.

MM. Taitsch, Jos., L.S.C., professeur à l'Institut supérieur de commerce, 16, rue Louise, Anvers.

Tasté, J., industriel, membre du conseil supérieur de l'industrie et du commerce, Président de la Société industrielle et commerciale de et à Verviers.

Ten Berge, I. I. L., professeur à l'Ecole de commerce, 49, Boulevard Lousberg, Gand.

Tiberghien-Motte, négociant, membre de la Chambre de commerce de Tourcoing, rue de Lille, Tourcoing.

Timmermans, J. Franç., Directeur de la société anonyme des ateliers de construction de la Meuse, Président de l'Union des Ingénieurs sortis des Ecoles spéciales de Louvain, Liége.

Torrents Monner Antoine, Professeur de l'École de commerce et chef de comptabilité de Barcelone, dispacheur, Membre de l'Académie royale des sciences et des arts, Barcelone.

Trannin, H., Docteur ès sciences, Directeur de l'École supérieure de commerce de Lille, 36, rue Nicolas Leblanc, Lille.

Truyens, A., 73, rue de la Province (nord), Anvers.

Union des associations des anciens élèves des écoles supérieures de commerce reconnues par l'État, (Bourse de commerce) Paris.

Union syndicale, (Chambre de commerce), Bruxelles.

Union syndicale des denrées alimentaires, Liége.

MM. Valke, Louis, L. S. C., ingénieur, 84, rue de la Chapelle, Ostende.

Valle, V., professeur à l'Institut supérieur de commerce, 80, rue du Palais, Anvers.

Van Beylen, Jules, négociant, membre de la commission administrative de l'Institut supérieur de commerce, 85, avenue des Arts, Anvers.

Van Beylen, Norbert, L. S. C., négociant, Juge au tribunal de commerce, 85, avenue des Arts, Anvers.

Van Damme, Jules, L. S. C., industriel, rue Haute, Hamme lez-Termonde.

Vanden Hende, L., professeur à l'Institut supérieur de commerce d'Anvers, 51, rue de la Loi, Anvers.

Van den Nest, A., Échevin de la ville d'Anvers, 86, rue Hérenthals, Anvers.

Van der Pot, J., négociant, Vice-président de la Chambre de commerce d'Anvers, 8, rue Pruinen, Anvers.

Van der Taelen, F., L. S. C., Bibliothécaire du Cercle des anciens étudiants de l'Institut supérieur de commerce d'Anvers, 80, avenue Isabelle, Anvers.

Baron Van Eetvelde, Edm., L. S. C., ancien Consul général de Belgique, Secrétaire d'Etat, Chef des trois départements de l'État indépendant du Congo, Vice-président du Cercle des anciens

étudiants de l'Institut supérieur de commerce d'Anvers, etc., etc., 60, rue Dautzenberg, Bruxelles.

MM. Van Imschoot, A., échevin, Membre du Conseil supérieur de l'industrie et du commerce, Président de l'Association commerciale, maritime, industrielle et agricole, Ostende.

Van Keymeulen, L.S.C., homme de lettres, 93, rue Anselmo, Anvers.

Van Olderborgh, Louter, C., L.S.C., 61, Nieuwe Haven, Dordrecht.

Van Peborgh, Léon, L. S. C., dispacheur, Conseiller communal, Vice-président du Cercle des anciens étudiants de l'Institut supérieur de commerce, Membre du comité central de la Chambre de commerce, marché aux Souliers, Anvers.

Van Rijswijck, Jan, avocat, Bourgmestre de la ville d'Anvers, Président de la commission administrative de l'Institut supérieur de commerce Anvers.

Van Zuylen, Jos., fabricant, membre du conseil supérieur de l'industrie et du commerce, Juge au tribunal de commerce, Président de l'Union syndicale des négociants en denrées alimentaires, etc., 59, rue Bois l'Evêque, Liége.

Verbeke, Al., ancien sénateur, industriel, 25, place d'Armes, Gand.

Vernon, R., professeur de langues et de sciences commerciales, 30, marché aux Œufs, Anvers.

Verspreeuwen, Ad., négociant, Président du tribunal de commerce, 2, avenue du Commerce, Anvers.

Voemer, I., G., lid van het bestuur van het Nederlandsch Instituut van accountants en redacteur van den *Accountant*, 17, Vondelkerkstraat, Amsterdam.

Chevalier von Haupt-Hoechstatten, Consul d'Autriche-Hongrie, Anvers.

Wauters, Paul, Inspecteur de l'enseignement industriel et professionnel, Délégué du gouvernement belge, Bruxelles.

Wautier, A., Directeur de l'École supérieure de commerce de et à La Louvière (Hainaut).

Ware, Fabian, Bradford Grammar School, Yorkshire.

Whitfield, Edw., E., Gala High School, Galashields (Ecosse).

Willaert, C., négociant, Secrétaire de la section des cuirs de la Chambre de commerce d'Anvers, 28, rue du Prince, Anvers.

MM. Wolff, Ad., Rédacteur du journal russe « La Comptabilité », et membre du comité de l'Instruction commerciale auprès du ministère des Finances, 64, rue Newsky, St. Pétersbourg.

Woodall, Wm, Member of Parliament, Member of the late Royal Commission on Technical Instruction, Representative of the British Government, South Kensington Museum, London S.W.

Zinsen, Jean, L. S. C., négociant, Victoria (Brésil).

# RAPPORTS

Les rapports suivants ont été présentés au Congrès :

1. — *L'Enseignement commercial en Belgique.*
2 — *Comment doit-on organiser l'instruction commerciale dans l'enseignement moyen ?* par M. CUISSET.
3. — *L'Enseignement commercial moyen et supérieur en Belgique* . . . . . » GREGORIUS.
4. — *Les langues vivantes* . . . . . » ISRAËL-DUPONT
5. — *Quelle est l'utilité d'un enseignement commercial complet ?*
*Que doit être l'enseignement commercial dans les écoles primaires ?*
*Comment doit-on organiser l'instruction commerciale dans l'enseignement moyen ?*
*Que doit être l'enseignement commercial supérieur ?* . . . . . » KREGLINGER.
6. — *De l'utilité d'un enseignement commercial* » MALEPEYRE.
7. — *L'Enseignement commercial supérieur en Belgique* . . . . . » MALISSART.
8. — *Que doit être l'enseignement commercial supérieur ?* . . . . . » MARISCHAL.
9. — *Comment doit-on organiser l'instruction commerciale dans l'enseignement moyen?*
*Que doit-être l'enseignement commercial supérieur ?* . . , . . . . . » SOBRY.

10 — *Sur l'utilité des écoles élémentaires du soir en Italie et sur le système de l'enseignement.* . . . . . par M. SPEZIA.

11 — *L'Enseignement commercial dans la Grande-Bretagne* . . . . . » WHITFIELD.

12 — *Rapport présenté par la* FÉDÉRATION DES ÉTUDIANTS DE L'INSTITUT SUPÉRIEUR DE COMMERCE D'ANVERS.

En outre M. Victor Collin a présenté les articles qu'il avait publiés dans la *Métropole* d'Anvers sur l'Enseignement Colonial.

---

# SÉANCE D'OUVERTURE

# SÉANCE D'OUVERTURE.

**14 Avril 1898.**

---

La séance est ouverte à 10 h. 30.

Prennent place au bureau : MM. Nyssens, ministre de l'Industrie et du Travail, Président d'honneur, le baron Ed. Osy de Zegwaart, Gouverneur de la province d'Anvers et Jan Van Rijswijck, bourgmestre d'Anvers, vice-Présidents d'honneur, Louis Strauss, Président de la Commission d'organisation, Léon Van Peborgh, Conseiller communal, Grandgaignage, Directeur de l'Institut supérieur de Commerce d'Anvers, le Chevalier Ch. de Cocquiel, professeur à l'Institut supérieur de commerce, vice-Présidents, J. Verspreeuwen, échevin du commerce, Paul Wauters, délégué du Gouvernement belge, J. Siegfried, délégué du Gouvernement français, le général Willaert, l'avocat Emile Roost, secrétaire général, Ed. Karcher, secrétaire, Paul Strauss, secrétaire adjoint, Aug. Bulcke, trésorier et W. Friling.

M. Nyssens, ministre de l'Industrie et du travail, ouvre la séance :

Messieurs; c'est une heureuse fortune pour moi que d'être appelé, en ce moment, à adresser des paroles de bienvenue aux membres du Congrès international de l'enseignement commercial qui s'inaugure à Anvers. C'est une idée digne d'anciens élèves de l'Institut commercial d'Anvers que d'avoir songé à célébrer le 25mo anniversaire de la fondation de leur cercle, en appelant tous ceux qui s'intéressent aux choses de l'ensei-

gnement et du commerce à se réunir afin de rechercher, en commun, quelles sont les meilleures règles à tracer pour cet enseignement et les progrès nouveaux dont il est susceptible. Je les félicite pour cette initiative.

Le Gouvernement, Messieurs, est très pénétré de la nécessité urgente qu'il y a en cette fin de siècle où les affaires prennent une importance toujours plus grande, de développer l'enseignement à tous les degrés et il en a donné des preuves récentes en dotant l'Institut supérieur de commerce de cette troisième année d'études qui constitue un couronnement aux études commerciales.

Messieurs, les travaux de votre congrès seront pour tous de la plus haute importance et les pouvoirs publics y sont, on ne peut plus, attentifs. Le Gouvernement a délégué des fonctionnaires chargés de suivre vos travaux et je suis convaincu qu'il en résultera pour tous d'utiles enseignements.

Mais, si nous nous réjouissons de prendre part aux travaux de ce congrès, nous devons nous féliciter davantage encore de voir des représentants délégués de nations étrangères venir nous apporter un contingent précieux de lumière. *(Applaudissements)*.

Nous remercions particulièrement les Gouvernements étrangers, nombreux, qui nous ont donné ainsi une nouvelle preuve de sympathie et de solidarité internationale. J'ai donc l'honneur de souhaiter la bienvenue à Messieurs les délégués étrangers et je les remercie d'avance du concours si précieux qu'ils pourront nous donner; ils ajouteront à l'intérêt de ce congrès. *(Applaudissements)*.

La présente réunion sera, je le souhaite, un premier pas dans une voie qui s'ouvrira pour le plus grand bien du commerce du monde. *(Applaudissements)*.

M. Louis Strauss. — Il sera bien difficile de caractériser convenablement le XIX^me^ siècle qui a marqué une ère nouvelle dans l'histoire de la civilisation. Ce siècle a eu la plus salutaire influence sur toutes les choses utiles, c'est-à-dire sur tout ce qui contribue au progrès intellectuel, matériel et moral de l'humanité. Il a transformé la terre. Jamais, à aucune époque on n'a dompté la matière comme on le fait maintenant. Jamais

la puissance productive n'a été aussi grande, la vie matérielle aussi large, aussi facile qu'en ce moment.

Le XIX^me siècle peut se glorifier d'avoir abaissé, dans des proportions bien plus considérables que tous les siècles précédents réunis, les barrières qui entravaient l'émancipation des masses, la satisfaction de leurs besoins.

Avec l'expansion de la liberté, avec l'essor scientifique, avec le progrès de l'initiative individuelle, de la grande industrie et du grand commerce, le bien-être s'est répandu partout. Les découvertes et les inventions ont mis à la disposition de l'humanité des agents dont les effets sont encore incalculables.

La vapeur et l'électricité minent les frontières et, malgré les écarts, les retours éphémères vers l'isolement, on peut dire que la solidarité internationale s'impose. Elle s'est implantée si vigoureusement qu'on ne parviendra plus à la déraciner. Avec la vapeur et l'électricité, la philosophie utilitaire a quitté les domaines nuageux ; elle est entrée dans le domaine des faits et ses succès prouvent que c'est bien la philosophie de l'humanité. Elle a mis à la disposition du monde civilisé tout le domaine de notre globe. La vapeur et l'électricité ont supprimé les distances. L'humanité constitue une véritable coopérative faisant dépendre les hommes les uns des autres.

Ce n'est plus la force brutale qui gouverne le monde, c'est l'intelligence, le travail, la prévoyance. La concurrence économique se substitue de plus en plus à la concurrence guerrière et, avec l'élévation des niveaux intellectuels, la compétition se moralise toujours davantage. Elle accentue la différenciation, elle développe la division du travail, stimule les énergies individuelles et la production du monde.

Le profit de l'un n'est pas nécessairement, comme on l'a dit, la perte de l'autre. Si les uns gagnent un peu plus, les autres, un peu moins, dans les relations internationales, il est positif que les bénéfices des uns profitent aussi aux autres, car chacun de nous a tout intérêt à avoir des clients riches et l'augmentation des richesses d'un pays contribue, par les échanges, à la prospérité des autres nations. C'est la loi de la solidarité humaine.

S'il est vrai que la science a fait des progrès constants et prodigieux, s'il est vrai que les inventions et les découvertes ont augmenté nos jouissances et amélioré les mœurs, il est malheureusement vrai aussi que l'enseignement n'a pas été mis à la hauteur de la situation de notre époque. La pédagogie, on peut le dire, est restée presque stationnaire et, malheureusement aussi, on n'a pas compris, assez tôt, qu'il fallait préparer les hommes aux besoins de la transformation industrielle qui est un des traits caractéristiques de ce XIXme siècle.

C'est la prévoyance qui est la vraie morale et qui procure le bien-être.

Après l'impulsion qu'ont reçue, depuis un siècle, le commerce et l'industrie, des faits nouveaux ont surgi réclamant une élévation de la pensée non seulement chez les hommes d'élite, mais à tous les degrés de l'échelle sociale.

Certainement depuis quelque temps on combat l'obscurantisme. On veut généraliser l'enseignement primaire. C'est encore là — comme l'a fort bien dit M. Levasseur dans son beau livre *L'Enseignement élémentaire dans les pays civilisés*, — un des caractères de notre siècle.

On dépense beaucoup d'argent pour combattre l'ignorance qui devient de plus en plus synonyme de misère. Mais on ne développe pas assez l'enseignement, on ne le fortifie pas assez pour pouvoir rendre suffisamment efficace la production et l'économie de l'effort.

L'instruction doit croître et se développer avec la marche de la civilisation ; elle doit être progressive comme l'esprit humain.

Ce n'est pas seulement à coups de millions qu'on pourra élever le niveau intellectuel des masses, c'est surtout par l'usage qu'on fera de ces millions pour préparer les citoyens à rendre les services que la société en attend.

Aux Etats-Unis, il y a 240.000 écoles publiques, avec 400.000 instituteurs et institutrices. Quinze millions d'enfants sont inscrits dans les écoles publiques et privées. Outre les milliards dépensés annuellement par les particuliers pour l'instruction des enfants, près d'un milliard de francs sont con-

sacrés tous les ans par les administrations publiques au service de l'enseignement.

Les Américains se font gloire de cette situation. Leurs écoles rendent de grands services à la République, mais les résultats ne sont pas encore en rapport avec les sacrifices que le pays s'impose.

Les Américains considèrent l'instruction comme l'instrument de travail le plus fécond, et l'homme instruit comme en valant plusieurs, parce qu'il est plus productif, qu'il peut mieux s'adapter à un milieu social plus civilisé, plus industriel, plus productif.

Dans les conditions actuelles, avec une instruction relativement encore très arriérée, l'éducation a une influence plus grande encore que l'enseignement sur l'avenir des hommes, sur l'avenir des nations. Dans les conditions actuelles, il faut plus que l'enseignement pour élever l'esprit des jeunes gens et pour leur montrer les règles et les devoirs de chacun, pour leur inculquer la tolérance et le respect des droits d'autrui.

Bien des causes influent sur la puissance de l'éducation. Le climat, la nature du sol, les institutions politiques et religieuses exercent une action sérieuse sur les dispositions morales et impriment aux facultés productives des directions différentes. Avec le progrès les causes extérieures perdent de leur influence, les mœurs se corrigent avec l'expansion du bien être.

Chaque peuple, a dit Taine, a un groupe d'instincts et d'aptitudes sur lesquels la civilisation n'a pas de prise, qui sont dans le sang et se transmettent avec lui. C'est ce qu'il appelle le caractère national différenciant les peuples et que l'éducation peut évidemment neutraliser, mais dont on doit tenir compte quand il s'agit de préparer une évolution économique.

Tous les problèmes économiques sont complexes ; ils reposent sur une infinité de données en apparence très simples, aussi longtemps qu'elles restent isolées, mais très compliquées quand on les envisage avec leurs repercussions. Les simplistes ne tiennent pas compte de cette solidarité. De là la multiplication des paralogismes et des sophismes.

Certainement on peut admettre des causes dominantes dans

l'évolution sociale, mais il est dangereux de conclure sans avoir bien approfondi les questions.

On admet que la réglementation abusive a ruiné l'Espagne et que la liberté a fait de l'Angleterre la maîtresse du monde industriel, commercial et maritime, et cela malgré les restrictions à la liberté du travail des femmes et des enfants et malgré la constitution terrienne qui est restée féodale.

L'Amérique du Nord colonisée par des hommes fuyant la persécution, cherchant la liberté, a fait des progrès plus considérables et bien plus rapides que l'Amérique du Sud colonisée par des hommes habitués à l'oppression.

Et cependant les Américains du Nord n'ont pas toujours respecté la liberté. En matière de douane, ils ont multiplié les exactions, les entraves au commerce. Mais leur constitution garantit la liberté individuelle et la décentralisation. Ils admettent la toute puissance de l'individu et l'éducation est basée sur l'équivalence de la justice et de l'utile.

En général, chez les Anglo-Saxons, les questions sont étudiées sérieusement, à un point de vue rationnel ; les idées sont utilitaires et en même temps généreuses, humanitaires. Chez plusieurs peuples du continent, au contraire, le caractère est plus démonstratif, moins bien trempé ; on y prend les sentiments pour des idées et les mots pour des faits. Chez les Anglo-Saxons l'esprit d'entreprise est développé ; chez les autres c'est le fonctionnarisme qui l'emporte.

En Allemagne où le régime autoritaire est tout puissant et où le protectionnisme douanier a été largement appliqué depuis une vingtaine d'années,les progrès économiques ont cependant été énormes depuis un quart de siècle. Plusieurs causes ont donné ce résultat, mais la principale, peut-être, c'est que, mieux que tout autre peuple, les Allemands ont résolu le problème de la science appliquée à l'industrie et au commerce. Ils recueillent aujourd'hui le fruit de cette prévoyance.

En Allemagne, depuis le commencement du siècle, l'instruction élémentaire est rigoureusement obligatoire. De 6 à 14 ans les enfants vont à l'école.

Pour l'enseignement secondaire, l'Allemagne a créé, depuis

longtemps, à côté de ses écoles pour les études classiques, des *Realschulen* et des *Realgymnasium*, pour l'enseignement général basé sur l'étude des sciences physiques et naturelles et des langues modernes, conduisant à l'instruction professionnelle.

Quand, en Allemagne, on a supprimé les syndicats officiels, obligatoires, on n'y a pas légiféré pour enchaîner la liberté. L'initiative privée a organisé des unions professionnelles libres pour assurer l'instruction et l'apprentissage. Employeurs et employés ont compris l'utilité de cette organisation ; les uns et les autres en ont retiré des fruits.

En 1831, la corporation des marchands de Leipzig créa la première école de commerce allemande. En 1850 la Confédération germanique comptait 17 de ces écoles ; aujourd'hui l'empire allemand en a plus de 200 créées par les Etats, par les Communes, par les Chambres de commerce et par les particuliers. Cette concurrence facilite le progrès en excitant l'émulation ; c'est un aiguillon à l'amélioration des études. Toutes ces écoles donnent un enseignement secondaire.

C'est l'école qui a favorisé, en Allemagne, l'essor des forces productives tant commerciales, qu'industrielles. La grande impulsion qu'on y a donnée à l'instruction professionnelle a produit les meilleurs résultats. Partout on applique la méthode scientifique ; l'éducation aidant, on marche lentement, mais régulièrement dans la voie du progrès. Les efforts du savant, de l'ingénieur, de l'industriel sont unis dans une coopération active et fructueuse et le négociant se familiarise de bonne heure avec les agents que le commerce met à sa disposition et dont il aura à se servir avec prudence.

L'extension de l'horizon intellectuel, l'organisation relativement bonne de l'enseignement professionnel et le développement de l'énergie individuelle ont préparé le progrès social en Allemagne et y ont éveillé avec le goût du travail, le goût de l'ordre et de l'exactitude, le sentiment de la prévoyance. Ces qualités ont substitué l'extension du marché à la limitation de la production; elles ont facilité les progrès de l'industrie et du commerce.

Il y a vingt ans, l'Allemagne occupait le 3e rang parmi les

peuples commerçants. L'Angleterre tenait la tête avec un mouvement international de 16 milliards de francs, non compris les revenus de la marine marchande qui fait les transports pour compte de l'étranger, ni les entrées et les sorties de métaux précieux représentant en moyenne 2 1/2 milliards par an. Après elle, venait la France avec un commerce extérieur de 8 milliards, puis l'Allemagne avec 7 milliards, les Etats-Unis avec 6 milliards de francs.

Aujourd'hui l'Angleterre vient toujours la première ; son commerce extérieur, non compris les métaux précieux, est de 17 milliards de francs ; l'Allemagne vient ensuite avec un mouvement de 9 milliards ; les États Unis donnent 7 $^1/_2$ milliards ; la France ne donne plus que 7 milliards, c'est la conséquence de son recul économique.

En Angleterre, le progrès a été entravé depuis une quinzaine d'années par les exigences des ouvriers et par le *Trade mark act* de 1887 qui fut une manœuvre protectionniste et qui n'a pas donné ce que ses auteurs en attendaient. Le seul résultat obtenu a été une réclame en faveur des étrangers.

Le commerce anglais dépasse encore de 80 p. c. celui de l'Allemagne dont la population est cependant de 40 p. c. supérieure à celle des Iles Britanniques. Aussi longtemps que l'empire germanique maintiendra plus d'entraves à la liberté économique que l'Angleterre, celle-ci n'aura sans doute pas à redouter beaucoup le *made in Germany.*

Néanmoins les Anglais se sont émus des progrès du commerce allemand. Des cris d'alarme ont retenti, des enquêtes ont été faites ; on a préconisé des réformes et notamment l'amélioration de l'enseignement. On a constaté que les questions d'ordre économique doivent prendre la plus large part dans les préoccupations de tous, que les questions industrielles, commerciales, financières, doivent prendre une large part dans l'instruction du peuple. C'est ce qui explique sans doute l'empressement que l'on a mis en Angleterre à répondre à notre appel.

Partout, dans la Grande Bretagne, on étudie tout ce qui se rapporte à l'éducation professionnelle. Le Gouvernement, les

County Councils ont créé des « technical Education Departments», les Chambres de commerce ont institué des comités pour l'étude des questions scolaires. La Chambre de commerce de Londres a délégué ici, à notre Congrès, à côté de son honorable Président, deux des membres les plus actifs du comité de l'enseignement commercial.

Sur le Continent, chez nous, en France, dans d'autres pays encore, on est effrayé du nombre toujours croissant des déclassés. Ceux-ci augmentent avec la facilité d'obtenir des diplômes à la suite d'études sommaires détournant les jeunes gens des intérêts personnels qui sont la base des grands intérêts nationaux.

La philosophie commerciale s'est constituée par l'observation des faits. Elle a dégagé les idées générales dont nous devons nous inspirer pour mettre de l'harmonie dans le travail national. On ne naît pas commerçant, pas plus qu'on ne naît homme d'État, médecin, ingénieur, forgeron ou tailleur.

Demandez à quelqu'un qui n'est pas tailleur, qui n'a pas appris ce métier, de vous faire un paletot, il vous répondra qu'il ne peut pas vous satisfaire parce qu'il n'a pas fait d'apprentissage dans cette branche. Mais demandez à la même personne dont l'instruction générale est très élémentaire, qui ne connaît ni les sciences commerciales ni les sciences politiques et sociales, demandez lui de faire pour vous des opérations commerciales, de prendre la direction d'une société commerciale ou de devenir législateur, de faire des lois, des lois fiscales, d'élaborer un projet de tarif douanier, elle acceptera avec empressement, car il lui semblera que rien n'est plus facile à faire.

Et cependant, Messieurs, le commerce et la politique exigent une culture générale élevée, des connaissances pour ainsi dire universelles, une intelligence supérieure.

Dès 1820, deux négociants de Paris ont compris l'utilité d'un enseignement embrassant toutes les branches des connaissances si variées, indispensables pour diriger les grandes entreprises. Ils fondèrent une école spéciale à Paris. Cet établissement qui devint en 1830 l'école Blanqui, l'école supérieure

de commerce, resta isolé. L'enseignement général ne préparait pas à cette instruction spéciale. Ce n'est que bien plus tard, vers 1863,qu'on jeta en France les bases d'une organisation de l'enseignement commercial et industriel.

Chez nous, en Belgique, il y a juste cinquante ans, qu'on proposa la création d'une Université commerciale. En 1852 notre grand ministre, Ch. Rogier, voulant mettre en honneur la carrière commerciale, décréta l'ouverture de l'Institut supérieur d'Anvers. Cet établissement a contribué largement à l'expansion du commerce belge au dehors. On peut le juger par les fruits qu'il a donnés.

L'administration communale d'Anvers soucieuse de l'intérêt des masses et persuadée que la grandeur des peuples dépend de la prospérité de leur industrie et de leur commerce, a voulu contribuer au développement de l'activité nationale en préparant de nouveaux progrès pour l'enseignement spécial ; elle a élevé ce beau local dans lequel nous tenons nos assises et l'a consacré à l'Université commerciale belge.

On a beaucoup fait, depuis quelques années, pour ceux qui se destinent aux affaires. Ici, nous sommes fiers de notre Institut et cependant l'enseignement commercial est encore loin de ce qu'il doit être, chez nous comme ailleurs.

En 1880, le Cercle des anciens Etudiants de l'Institut supérieure de commerce a étudié la question et il a présenté un rapport à la commission nommée alors par le Gouvernement pour rechercher les moyens d'améliorer l'Enseignement des sciences commerciales. Depuis cette époque, la question a été discutée à la Fédération des Associations commerciales et industrielles de Belgique et au Conseil supérieur de l'industrie et du commerce quand ce corps fut chargé d'étudier la réorganisation du service consulaire. C'est à la suite de ces travaux qu'on a créé la 3e année, l'école consulaire qui doit être aussi le couronnement des hautes études commerciales.

La Chambre de commerce d'Anvers a été saisie de la question, par un de ses membres, en 1895 ; elle a émis le vœu de voir nommer une commission mixte composée de fonctionnaires du Gouvernement, de la direction de l'enseignement, de pro-

fesseurs qui exposeraient les nécessités pédagogiques et de négociants et d'industriels préconisant les réformes réclamées par le monde des affaires.

La question a fait l'objet aussi de divers rapports présentés aux Congrès de l'enseignement technique qui se sont tenus le premier à Bordeaux, le second à Paris, le troisième à Bordeaux et le quatrième, l'an dernier, à Londres.

Dans ces réunions on a proclamé la nécessité d'une instruction spéciale pour les producteurs et pour les distributeurs des marchandises.

Nous avons cru nécessaire d'avoir un congrès spécial pour l'enseignement de ceux chargés d'augmenter la richesse en élargissant les débouchés, de stimuler le progrès, en facilitant la satisfaction des besoins par l'échange des services dans les conditions les plus économiques.

A l'occasion de son 25e anniversaire, le Cercle des Anciens Etudiants a organisé ce premier Congrès international de l'enseignement commercial. Les autorités publiques du pays ont bien voulu faciliter notre tâche en patronnant le congrès. MM. les Ministres des Affaires Etrangères et de l'Industrie et du Travail nous ont fait l'honneur d'accepter les Présidences d'honneur, M. le Gouverneur de la province et M. le Bourgmestre d'Anvers ont accepté les Vice-Présidences d'honneur. Nous les remercions de leur précieux concours.

La présence ici de l'honorable Ministre de l'Industrie et du Travail qui a dans ses attributions l'enseignement commercial supérieur, la présence des honorables Gouverneur et Bourgmestre, celle de si nombreux représentants de l'étranger prouvent que notre œuvre répond à une préoccupation générale et que nos efforts vers l'amélioration des études ne restera pas sans résultat.

Tous les hommes, qui ne se contentent pas d'observations superficielles, reconnaissent que personne n'est trop savant, qu'on n'est jamais assez instruit pour être un bon négociant, un bon industriel. L'industrie et le commerce ont conquis, dans la société, la place qui leur revient par les services qu'ils rendent à l'humanité ; ils exigent de la probité, beaucoup de prudence alliée à l'esprit d'entreprise, beaucoup de savoir.

On ne peut plus se contenter, aujourd'hui, de notions vagues. L'esprit des enfants doit s'ouvrir au sentiment des lois naturelles ; les jeunes gens doivent être préparés pour le commerce par des études sérieuses et le maniement des affaires complètera ensuite l'instruction.

Si les usines marchent, si la grande industrie se développe, si les bateaux à vapeur sillonnent les mers, c'est parce que le commerce leur fournit l'aliment nécessaire, le commerce qui est la grande force des nations et que la civilisation a fait science.

Le négociant doit étudier cette science. Il ne peut plus ignorer les ressources et les besoins des divers peuples, les emplois des produits, le rouage des transports, le jeu des assurances, les secrets du change et des arbitrages, les avantages et les dangers du crédit, l'économie et l'usage des *cable codes*, les besoins de la spéculation mettant à la disposition de la consommation les marchandises là où elle les réclame. Il doit connaître les lois naturelles qui harmonisent la production, la distribution et la consommation des richesses, il doit connaître la législation comparée des peuples, les lois positives règlant les rapports des hommes.

Plus que toute autre carrière, l'industrie et le commerce exigent une éducation complète.

Il nous faut des négociants instruits, laborieux, honnêtes, capables de faire connaître, de faire valoir les produits de notre industrie et d'approvisionner le pays des marchandises qui lui manquent. Pour les préparer à cette mission, on doit élever aussi haut que possible leur éducation, améliorer sans cesse l'enseignement commercial, car l'industrie progresse constamment et le marché universel prend toujours des proportions de plus en plus considérables, les rapports internationaux sont toujours de plus en plus compliqués.

Vous aurez, Messieurs, à étudier les réformes à recommander pour assurer l'expansion des énergies individuelles, pour faciliter les progrès de l'industrie et du commerce. Vous n'oublierez pas que le progrès sage et réfléchi est basé sur l'observation des faits, sur l'expérience, et qu'il est l'ennemi de la

routine comme aussi des changements imprudents, des bouleversements inconsidérés.

Vous n'oublierez pas davantage qu'il s'agit d'élever et non d'abaisser le niveau des études.

La tendance à la spécialisation exagérée peut être aussi dangereuse que la tendance à vouloir trop généraliser, à vouloir se contenter de connaissances générales trop sommaires. Nous le constatons par les rapports que nous avons reçus.

Sans repousser les études dites classiques, on peut fortifier les études scientifiques et ne plus baser les premières sur des textes reflétant des préjugés qui vicient le jugement.

Pourquoi, par exemple, glorifier les mœurs barbares alors que l'étude des causes et des effets économiques des faits historiques offrent bien plus d'intérêt ? Pourquoi corrompre l'esprit des enfants par des études littéraires qui reflètent les passions d'époques où le travail était méprisé.

L'étude des lois naturelles développe aussi l'intelligence ; elle l'assouplit sans trop la matérialiser si le professeur sait parler à l'imagination.

La solution du problème de l'enseignement spécial se trouvera sans doute dans l'exclusion de l'exclusivisme.

Ce qui est certain c'est qu'un esprit nouveau souffle sur le monde. Ce qui est certain aussi, c'est qu'une nouvelle situation veut une nouvelle organisation.

L'instruction ne peut être étouffée sous les programmes surannés. Vos discussions montreront ce qu'il y a lieu d'en élaguer et ce qu'il faudra y ajouter pour mettre l'enseignement commercial à la hauteur de la situation économique et pour permettre aux futurs négociants de profiter de tous les avantages que le progrès a mis à la disposition de l'humanité.

Voilà, Messieurs, ce que nous attendons de vos travaux ; voilà le but que s'est proposé le Cercle des anciens étudiants de l'Institut supérieur de commerce d'Anvers, en organisant ce premier Congrès international de l'enseignement commercial, à l'occasion de son 25e anniversaire. *(Applaudissements prolongés).*

M. J. Siegfried. — An nom des délégués étrangers je tiens

à remercier Monsieur le Ministre, des paroles de bienvenue qu'il a bien voulu nous adresser. Nous y sommes très sensibles et nous espérons prouver par nos efforts durant le congrès que nous nous intéressons beaucoup à la réunion que vous avez organisée.

Nous y venons dans un double but. Nous aurons à y prendre des leçons et des enseignements. Nous aurons aussi peut-être à vous apporter quelques conseils. Monsieur le Ministre du commerce de France. qui m'a délégué, m'a chargé de vous dire qu'il suivrait avec le plus vif intérêt le résultat de votre congrès. Vous savez, Messieurs, qu'en France nous nous intéressons d'une façon toute particulière à l'enseignement commercial.Nous avons encore beaucoup à faire, en France, au point de vue de l'enseignement élémentaire qui, du reste, n'est bien organisé nulle part jusqu'à présent,et au point de vue de l'enseignement secondaire qui est admirablement organisé en Allemagne.

Mais je crois pouvoir dire qu'au point de vue de l'enseignement commercial supérieur, la France ne le cède, en ce moment, à aucune autre nation. En le disant je rendrai, du reste, hommage à l'Institut supérieur de commerce d'Anvers, car, si je puis rappeler un souvenir personnel, je vous dirai qu'il y a 32 ans, lorsque mon frère et moi, nous eûmes l'idée de créer l'Ecole supérieure de commerce de Mulhouse, la première école de commerce de France (après celle de MM. Brodard et Legret,créée en 1820, mais pas créée sur le modèle moderne), nous ne connaissions pas l'existence de l'Institut supérieur de commerce d'Anvers. La société industrielle de Mulhouse à laquelle nous nous adressions se renseigna, apprit l'existence de votre Institut et envoya son vice-président en étudier l'organisation et le fonctionnement, et je suis heureux de vous rappeler, Messieurs, que le programme de cet établissement nous parut tellement excellent qu'il servit de base au programme de l'école de Mulhouse qui passe pour le modèle des onze écoles de commerce que nous avons en France.

Je rends donc hommage à l'Institut d'Anvers.

Messieurs, en France nous avons donné une autre preuve de l'intérêt que nous donnons à l'enseignement commercial et je tiens à insister en soulignant une partie du discours de M. Louis Strauss. C'est la France qui a eu l'honneur de réunir le premier congrès d'enseignement commercial à Bordeaux en 1886, et un des hommes qui a le plus contribué au succès remarquable de ce congrès, c'était un Belge, M. Rombaut dont je regrette l'absence ici. Nous avons eu ensuite en 1889 le congrès de Paris et en 1895 celui de Bordeaux.

Ces congrês ont donné l'idée à un pays qui jusqu'ores méprisait l'enseignement commercial, l'Angleterre, de réunir à son tour, chose très remarquable, un congrès commercial à Londres, l'année passée, où j'ai eu le plaisir de rencontrer un délégué belge, M. Wauters.

Nous y avons constaté combien l'idée de l'enseignement commercial est répandue dans le monde. L'Angleterre doit une partie de ses forces à ses traditions, parmi lesqu'elles il y en avait une suivant laquelle il fallait être négociant de père en fils et qu'il suffisait de la routine pour faire le commerce. Aujourd'hui ce pays reconnaît qu'il n'en est plus ainsi et, au Congrès de Londres, nous avons vu se produire les germes d'un enseignement commercial qui va s'implanter en Angleterre ; la présence de tant de délégués anglais à Anvers nous en donne la certitude.

Vous pouvez compter sur nos meilleurs efforts pour vous être utiles dans ce Congrès. *(Applaudissements prolongés).*

M. Emile Roost. — Messieurs ; Il est des hasards heureux et c'en est certes un que celui qui nous permet, à nous, anciens étudiants de l'Institut supérieur de commerce, de fêter le 25me anniversaire de la création de notre cercle au moment où va avoir lieu l'inauguration du nouvel établissement destiné à notre Université commerciale.

Depuis bientôt un demi-siècle notre Institut supérieur de commerce jouit d'une réputation méritée que lui ont valu l'excellent enseignement qui s'y donne et les nombreux étudiants, tant belges qu'étrangers, qui sont venus y acquérir

leur diplôme de licencié en sciences commerciales et qui ont répandu dans toutes les parties du monde la renommée de notre école.

Au moment où s'ouvre ce local, il nous semble que l'occasion était tout indiquée pour vous convier à ce congrès où nous nous proposons de discuter l'utilité de l'enseignement commercial et le but vers lequel il doit tendre. Nous vous remercions, Messieurs, d'avoir bien voulu répondre à notre appel et nous devons toute notre reconnaissance aux Gouvernements qui nous ont envoyé des délégués pour débattre une question d'une actualité si brûlante.

Ce n'est plus à cette époque que l'on peut sérieusement contester l'utilité de l'enseignement commercial alors que la lutte pour les débouchés devient si âpre et que la concurrence est devenue si grande. De tous côtés nous voyons les Gouvernements s'intéresser à cet enseignement dont jadis on ne s'occupait pas. Les nations les plus avancées, celles chez lesquelles, si je puis m'exprimer ainsi, l'esprit commercial est inné, commencent à voir toute l'importance qui doit s'attacher à cette partie de l'instruction publique.

C'est que tout a actuellement pour mobile et pour but l'extension du commerce et de l'industrie. Le commerce et l'industrie sont devenus les véritables leviers de la civilisation. Quand les nations européennes cherchent à s'étendre et à créer de nouvelles colonies tant en Extrême-Orient qu'en Afrique, ce n'est plus, comme il y a des siècles, dans l'unique but d'en draîner l'or et les métaux précieux à leur profit exclusif, mais bien plus en vue d'y trouver des marchés d'approvisionnement pour l'industrie nationale et de nouveaux débouchés pour leurs produits. Au lieu d'être un moyen d'accaparer les richesses de terres nouvelles, la colonisation est devenue plutôt un moyen de trouver, à l'aide de l'échange, un placement des richesses industrielles de la métropole. Cette transformation entraîne aussi l'expansion de la population exubérante de notre vieille Europe. La conséquence fatale de cette émigration est la nécessité d'armer pour la lutte pacifique ceux qui vont au loin.

La suprématie appartiendra non plus à la force, car le commerce ne se laisse pas dominer par la force, mais bien à ceux qui, par la diffusion et l'application des saines doctrines économiques, pourront produire dans les conditions les plus favorables et à ceux qui auront pu étudier le mieux les besoins et les ressources des divers pays.

Ce qu'il faut pour la lutte ce n'est pas armer des millions de soldats d'armes destructives, mais bien donner aux citoyens un enseignement commercial solide et approfondi. Telle est l'arme la plus sûre et la plus profitable à donner aux jeunes gens.

Vous aurez remarqué, par l'examen du programme du Congrès, que nous avons envisagé l'enseignement à tous les degrés afin de voir la question sous toutes ses phases.

En 1895 la question de l'enseignement commercial avait été discutée à la Chambre de commerce d'Anvers où elle a fait l'objet d'un rapport en 1896. Cette Chambre de commerce préconisait la création d'une commission composée de fonctionnaires, de professeurs et de commerçants et industriels, représentant la théorie, la pédagogie d'un côté, la pratique de l'autre.

Grâce au bienveillant accueil qu'a reçu notre invitation, nous trouvons tous ces éléments dans le Congrès et nous escomptons le plus grand bien des discussions qui vont avoir lieu dans cette assemblée.

Les Gouvernements étrangers qui nous ont envoyé des délégués officiels sont l'Angleterre, la France, les Etats-Unis d'Amérique, la Hongrie, l'Italie, le Luxembourg, la Norvège, la Russie, la Serbie, la Suède et la Suisse.

Nous comptons 250 adhérents dont 76 étrangers à la Belgique.

Treize rapports nous sont parvenus. Nous remercions les auteurs de ces mémoires.

Tel est, Messieurs, le rapport que j'avais à vous faire au nom de la Commission d'organisation. (*Applaudissements*).

M. Nyssens, Ministre de l'Industrie et du Travail. — Il y a lieu, Messieurs, de nommer le bureau du Congrès.

Sur la proposition de M. J. Siegfried, M. Louis Strauss est nommé Président du congrès et sur celle de M. Emile Ceulemans, le comité organisateur devient le bureau.

M. Strauss propose d'adjoindre comme vice-Présidents étrangers des délégués des diverses nations représentées. *(Approuvé).*

---

# BUREAU DU CONGRÈS

PRÉSIDENTS D'HONNEUR :

Monsieur PAUL DE FAVEREAU,

Ministre des Affaires Étrangères ;

Monsieur ALB. NYSSENS,

Ministre de l'Industrie et du Travail.

VICE-PRÉSIDENTS D'HONNEUR :

Monsieur le Baron ED. OSY DE ZEGWAERT,

Gouverneur de la Province d'Anvers ;

Monsieur JAN VAN RIJSWIJCK,

Bourgmestre de la Ville d'Anvers.

**COMITÉ D'ORGANISATION :**

*Président :*

M. LOUIS STRAUSS, L. S. C., Négociant, Consul honoraire de Belgique, Président du Conseil supérieur de l'Industrie et du Commerce de Belgique, de la Fédération des Associations commerciales et industrielles de Belgique, du Cercle des anciens étudiants de l'Institut supérieur de commerce d'Anvers, etc., etc., à Anvers.

*Vice-Présidents belges :*

M. LE BARON EDM. VAN EETVELDE, L. S. C., ancien Consul général de Belgique, Secrétaire d'Etat, Chef des trois départements de l'État indépendant du Congo, Vice-Président du Cercle des anciens étudiants de l'Institut supérieur de commerce d'Anvers, etc., etc., à Bruxelles.

MM. LÉON VAN PEBORGH, L. S. C., Dispacheur, Conseiller communal, Vice-Président du Cercle des anciens étudiants de l'Institut supérieur de commerce d'Anvers, etc., etc., à Anvers.

EDM. GRANDGAIGNAGE, L. S. C., Directeur de l'Institut supérieur de commerce, Vice-Président de la Société royale belge de Géographie, Secrétaire du Cercle artistique, littéraire et scientifique d'Anvers, à Anvers.

LE CHEV. CH. DE COCQUIEL, Professeur d'économie politique à l'Institut supérieur de commerce d'Anvers, Président de la Ligue nationale pour la liberté commerciale, Anvers.

*Vice-Présidents étrangers* :

MM. le Capitaine ABNEY C. B., F. R. S., Director of the Science Division of Department of Science and Art, délégué du Royaume-Uni de la Grande Bretagne.

LÉON CASSEL, Consul général et délégué de Serbie.

J. P. HENRION, Conseiller du Gouvernement et délégué du Luxembourg.

le Professeur EDM. J. JAMES of the Wharton School of Finance and Economy in the University of Philadelphie, délégué des États-Unis.

G. KARTSOW, Conseiller d'État, Agent commercial du Ministère Impérial des finances en Belgique, délégué de la Russie.

le Docteur AKE W^son^ MUNTHE, Directeur de l'École supérieure commerciale de la Société des Commerçants de Stockholm, délégué de la Suède.

le Commandeur ALESSANDRO PASCOLATO, Député, ancien Sous-Secrétaire d'État, Directeur de l'École supérieure de commerce de Venise, délégué de l'Italie.

le Professeur C. POLACZEK, Directeur du gymnase commercial supérieur de Christiania, délégué de la Norwège.

GILBERT R. REDGRAVE, Chief Senior Inspector in the Department of Science and Art, délégué du Royaume Uni.

le Docteur BELA SCHACK, délégué de la Hongrie.

ULRICH SCHMIDLIN, Secrétaire de division pour l'enseignement commercial, attaché au département fédéral du commerce, délégué de la Suisse.

MM. JACQUES SIEGFRIED, Inspecteur régional de l'Enseignement commercial, Président de l'Union des associations amicales des anciens Élèves des Écoles de commerce reconnues par l'État, délégué de la France.

le Docteur STEGEMANN, Regierungsrath, Président et délégué des Deutschen Verbandes für das Kaufmännische Unterrichtswesen, à Braunschweig.

*Secrétaire-Général :*

M. EMILE ROOST, L. S. C., Avocat, Docteur en sciences politiques et administratives, Secrétaire de la Fédération des Associations commerciales et industrielles de Belgique et du Cercle des anciens étudiants de l'Institut supérieur de commerce d'Anvers, à Anvers

*Secrétaires :*

MM. ED. KARCHER, négociant, Membre du Comité central et Vice-Président de la Section des laines de la Chambre de commerce d'Anvers, Secrétaire du Cercle des anciens étudiants de l'Institut supérieur de commerce, Anvers.

PAUL STRAUSS, licencié du degré supérieur en sciences commerciales et consulaires, à Anvers.

W. FRILING, L. S. C., Administrateur du Cercle des anciens étudiants de l'Institut supérieur de commerce, Anvers.

*Trésorier :*

M. AUG. BULCKE, L. S. C., Agent maritime, Juge au Tribunal de Commerce, Membre du conseil supérieur du commerce et de l'industrie, Trésorier du Cercle des anciens étudiants de l'Institut supérieur de commerce d'Anvers, à Anvers.

# DISCUSSIONS

# DEUXIÈME SÉANCE

**du 14 Avril**

---

La séance est ouverte à 3 heures, sous la présidence de M. Louis Strauss, Président.

Siègent au bureau : MM. G. Kartsow, J. Siegfried, Gilbert R. Redgrave, Paul Wauters, Alessandro Pascolato, Vice-Présidents.

M. le Président rappelle les dispositions du Règlement du Congrès. Il prie les orateurs d'être concis, de ne pas lire les discours, car les discours écrits sont des rapports. Ceux qui ont préparé des mémoires peuvent les remettre au bureau qui en soignera la publication.

La première question du programme est celle-ci :

*Quelle est l'utilité d'un enseignement commercial complet ?*

M. Heinzmann Savino a fait parvenir au bureau la proposition suivante :

« L'utilité d'un enseignement commercial complet est dé-
» montrée au même titre que l'utilité des autres branches de
» l'enseignement spécial. Il n'y a pas lieu de spécialiser dans
» un sens commercial l'instruction générale, celle-ci ne com-
» prenant que les notions du commerce nécessaires à chacun
» dans la vie courante. »

M. Heinzmann Savino (Anvers). — Messieurs ; L'enseignement traverse, dirait-on, une période d'indécision et d'essais qui ne lui est pas favorable. Elle est la conséquence de l'orien-

tation nouvelle imprimée aux études et ainsi que vient de le démontrer dans son remarquable discours M. le Président du Comité organisateur du Congrès, d'une réaction justifiée par l'insuffisance, au point de vue des nécessités de la vie pratique, de l'enseignement classique, dont les dogmes reposaient uniquement sur l'étude du latin et du grec et sur la connaissance des auteurs anciens.

Et l'une des causes, Messieurs, qui contribuent au désarroi des méthodes nouvelles est peut-être la confusion que d'aucuns établissent dans les rapports de l'instruction générale avec l'enseignement spécial.

Cette confusion naît vraisemblablement d'idées préconçues, de la conviction que certaines connaissances de l'ordre professionnel ou technique peuvent être pour les jeunes gens, d'une utilité plus immédiate que d'autres dans la vie courante. Tel est le point de vue assurément louable auquel se placent les défenseurs de l'enseignement commercial généralisé.

Ce qui ressort tout d'abord des ouvrages et des rapports qui ont traité la question, c'est la tendance constante d'incliner l'instruction générale vers le commerce : saisir l'enfant à partir de l'école primaire et le conduire d'étape en étape jusqu'au point culminant auquel peuvent atteindre ses études commerciales, tel est, dans sa synthèse, le régime que l'on croit le meilleur. Quant aux études elles-mêmes, elles comprennent au premier chef les mathématiques appliquées au commerce et la comptabilité — l'étude de la langue maternelle est dirigée vers le seul but commercial ; et il en est de même à tous les degrés, des langues étrangères, de l'histoire, de la géographie, de toutes les matières en somme qui constituent les programmes d'enseignement.

Ce système ainsi rapidement esquissé, aboutit nécessairement à spécialiser, dans un sens commercial, l'éducation publique dont l'économie est par cela profondément altérée.

D'où résulte, Messieurs, la question de savoir s'il convient que les éducateurs entrent, sans plus réfléchir, dans la voie que péremptoirement leur indiquent les partisans de l'enseignement complet, si par là il faut entendre la généralisation

absolue des études qu'il comporte. Car il ne saurait être question ici des notions générales qui figurent au même titre que les sciences naturelles, et que la physique, par exemple, dans les programmes d'enseignement actuels.

Or, si convaincu que l'on soit de l'excellence des études commerciales, on peut cependant hésiter devant un système éducatif quel qu'il soit, lorsqu'il est appelé à modifier profondément la culture générale et l'esprit d'une nation. Et si l'on avait à choisir dans ce cas on donnerait évidemment la préférence à un plan d'éducation dans lequel sur la base solide et commune pour tous de l'instruction générale, viendraient se greffer, au même titre que l'enseignement du commerce, les diverses branches de l'enseignement spécial, nécessaires à chacun. Car il est impossible de donner à tous les citoyens d'un pays la même éducation et il faut raisonnablement,que chacun puisse se préparer à la carrière de son choix, selon ses facultés, ses goûts, ses aptitudes particulières.

Cette manière de voir est bien celle qui doit dominer dans l'organisation de l'éducation publique. Elle s'impose soit que l'on se place au point de vue de la diversité des facultés, soit que l'on envisage le caractère des populations, les ressources des pays ou des régions qu'elles habitent.

Sous ce rapport le plan de réorganisation de l'instruction moyenne, adopté récemment par le Gouvernement belge, mérite d'être signalé aux étrangers. C'est un chef-d'œuvre de logique et de bon sens pratique, et ils trouveront dans ce travail des indications précieuses sur la saine concordance de l'enseignement spécial et professionnel, dans ses branches principales, avec l'instruction générale. (*L'orateur donne quelques explications sur le règlement et les programmes des études à ce degré.*)

D'ailleurs, si l'on prend les choses à un point de vue plus général encore, on reconnaît qu'un système d'éducation assurant la prédominance exclusive à l'élément commercial irait à l'encontre du but qu'il se propose.

On a vu en effet, Messieurs, de grandes nations telles que l'Angleterre et la France, atteindre un degré de prospérité

inouï sans que l'enseignement scientifique du commerce ait jamais été organisé sérieusement chez elles. C'est là une remarque même dont les détracteurs de cet enseignement n'ont pas manqué de faire usage. La suite cependant leur a donné tort ; car ces mêmes nations sont revenues de leur indifférence, maintenant qu'elles se trouvent en face de rivaux redoutables sur le terrain du commerce extérieur qu'elles accaparaient presque seules autrefois ; et non seulement elles ont compris ce que vaut, pour ceux qui se destinent au négoce, une bonne éducation commerciale théorique et pratique, mais elles songent encore à créer des écoles supérieures de commerce dans le but de former une élite intellectuelle de commerçants et de fonctionnaires capables de résister avantageusement à la concurrence, et d'assurer leur essor économique.

Cependant, il est toujours intéressant de se demander comment ces nations sont parvenues, sans le secours d'aucune éducation théorique, à cette suprématie commerciale que d'autres leur disputent si chaudement aujourd'hui.

C'est qu'elles ont appris de bonne heure à tirer parti des richesses naturelles que renferme le sol qu'elles habitent ; qu'elles n'ont pas mis moins d'habilité à profiter des avantages que présente la configuration géographique de leur territoire. Mais c'est encore qu'elles possèdent à un très haut degré, l'esprit d'initiative, l'audace, le goût des voyages et des entreprises lointaines. Et chez elles l'instinct du commerce s'est développé merveilleusement en raison des progrès de leur industrie !

Eh bien ! il est de toute évidence que ce sont ces qualités qui leur ont assuré une place si avantageuse dans la concurrence universelle que les autres peuples, jaloux de les égaler, doivent s'efforcer d'acquérir. Et ils y parviendront en mettant en honneur chez eux non seulement le commerce mais toutes les professions où elles se développent le mieux.

Ainsi, au point de vue belge, par exemple, ne devrait-on s'appliquer à former, dans toutes les classes de la production, des chefs d'industrie, des contre-maîtres, des ouvriers habiles, avec autant de soin que des jeunes gens aptes à la carrière commerciale ?

Ne faudrait-il pas aussi encourager et préparer par une instruction adéquate ceux qui vont au loin coloniser la terre, afin de tirer tout le profit possible de la grande et pacifique conquête africaine ? Et pour répondre au vœu de beaucoup d'hommes clairvoyants, ne serait-il pas nécessaire de former des marins et des navigateurs en prévision du jour désiré où le commerce belge ne sera plus à la remorque des pavillons étrangers ?

On pourra m'objecter que les qualités nécessaires à ces professions ne sont pas incompatibles avec l'éducation commerciale. Mais encore celle-ci n'a-t-elle pas pour mission de préparer les jeunes gens aux carrières où elles peuvent être employées le plus utilement et où elles sont indispensables.

Et le caractère exclusif que quelques-uns entendent donner à cette éducation, presque uniquement dirigée vers le travail du bureau, doit être préjudiciable même aux qualités morales et physiques qui forment la base de l'esprit d'entreprise.

Encore un mot : soit qu'il s'agisse du commerce ou de toute autre science, il est désirable de ne pas surcharger les programmes d'enseignement général. Il serait même très utile de les alléger ; malheureusement c'est une réforme à laquelle on est bien loin de songer... A notre époque les jeunes gens sortent des écoles — je ne parle ici, bien entendu, que de l'enseignement secondaire — sortent des écoles, dis-je, avec un bagage plus ou moins fourni de notions scientifiques qui, circonstantiellement peuvent, en effet, leur être de quelque utilité.

En revanche, la grammaire et la syntaxe, voire l'ortographe, conservent très souvent pour eux de nombreux secrets ; et cette ignorance, pour ne pas parler d'autres connaissances essentielles, les expose chaque jour de la vie courante, à des embarras, voire à de sérieux mécomptes.

Et même au point de vue de la pratique commerciale, puisque c'est de cela que nous nous occupons, la meilleure base est encore une solide instruction générale. M. Kreglinger, qui évidemment doit s'y connaître un peu, en donne, dans son rapport, la formelle assurance. Le reste, selon lui, c'est

à dire l'enseignement théorique des sciences commerciales, s'il compte pour quelque chose, n'est que d'une importance relative. Tel est l'aveu d'un homme pratique et compétent qui cependant paraît quelque peu navré de sa propre franchise.

M. Kreglinger a eu raison cependant de ne pas réprimer le cri de sa conscience ; le très volumineux rapport sur la réorganisation de l'enseignement commercial, approuvé l'an dernier par la Chambre de commerce d'Anvers, arrivait d'ailleurs à la même déconcertante conclusion. Au surplus, les examinateurs dans les jurys d'admission n'ont que trop souvent à constater cette insuffisance de la culture générale chez les jeunes gens qui se présentent aux examens d'entrée dans les écoles supérieures et spéciales, ou chez ceux qui briguent des emplois publics.

En dernier lieu, Messieurs, on peut toujours se dire que la carrière commerciale — abstraction faite de ceux qui l'entreprennent pour leur propre compte, et ce ne sont certes pas les plus nombreux — que la carrière commerciale, dis-je, est déjà suffisamment encombrée sans qu'il faille encore mettre tant d'empressement à y acheminer les jeunes gens.

Dans tous les pays, les employés, les commis, sont légion, trop heureux même lorsqu'ils parviennent à se placer dans les bureaux des étrangers qui viennent exercer profitablement chez eux leur industrie ou leur commerce — et à bon droit, car les richesses du monde n'appartiennent pas qu'aux plus laborieux, elles sont aussi aux plus forts et aux plus entreprenants !

En conclusion, s'il est possible d'arriver à une conclusion dans l'examen d'une question d'un caractère un peu vague favorisons l'enseignement spécial et supérieur du commerce, qui constitue l'une des branches les plus nobles et les plus fécondes de l'activité humaine, mais évitons de spécialiser l'instruction générale, car ce serait en troubler l'économie et en diminuer la valeur. (*Applaudissements*).

M. Burnton, (Londres), s'était fait inscrire, mais renonce à la parole parce qu'il ne s'exprime pas assez couramment en français et qu'on a décidé de ne pas laisser lire de discours.

M. Siegfried, (Paris), insiste pour que M. Burnton se fasse entendre.

M. le Président est d'avis que Messieurs les étrangers, pour qui le français n'est pas la langue maternelle et qui se sont donné la peine d'écrire leur discours en français, doivent pouvoir le lire.

M. Burnton. — Monsieur le Président. Je désire vivement apporter mon petit témoignage en faveur de l'utilité d'un enseignement commercial complet, d'autant plus que je viens de passer plus d'un mois en France où j'ai étudié ce sujet qui actuellement nous intéresse si fort, nous, Anglais.

Au commencement d'une enquête sur l'enseignement commercial supérieur entreprise il y a deux mois environ, je comptais rester à Londres trois ou quatre jours pour bien comprendre le côté anglais de la question, et de passer ensuite en France. A ma grande surprise, à deux ou trois exceptions près, je n'ai rencontré personne qui comprît toute l'importance de la question. D'autre part, je me suis heurté contre bien des objections préliminaires auxquelles il fallait répondre avant de pouvoir pousser plus loin mon enquête. En effet, généralement on niait radicalement l'utilité d'une telle instruction. Au lieu de rester trois jours à Londres, j'y suis resté trois semaines pour recueillir le plus d'objections possible afin d'y répondre plus tard.

Arrivé en France, je fus fort content de trouver confirmée, dans ses grandes lignes, la conception que j'avais déjà formée de l'enseignement commercial, tel qu'il existe dans ce pays. Les Français, avec ce sentiment d'ordre, de système, de clarté, qui les distingue, ont divisé leurs écoles de commerce en deux catégories : les écoles supérieures, représentées par l'école supérieure de commerce, des hautes études commerciales, etc., et des écoles d'un enseignement intermédiaire dont l'étude de l'avenue Trudaine est le type.

En outre, un enseignement apte à former des commerçants futurs est donné dans les écoles primaires supérieures, telles que Turgot et Colbert. J'ai visité ces dernières écoles, j'ai assisté aux cours, j'ai même interrogé des élèves, et je dois

avouer que j'ai été frappé d'avoir constaté un niveau aussi élevé pour l'étude des langues vivantes.

A Chaptal, le professeur n'a pas hésité, à me confier sa classe ; j'ai eu le plaisir de donner aux élèves une dictée, épreuve qu'ils ont subie avec un succès remarquable. Ensuite j'ai causé longuement en anglais avec les élèves. Je recommande à ceux de mes compatriotes qui se déclarent satisfaits de nos écoles primaires supérieures de faire, s'il est possible, la même expérience, cela leur ouvrira les yeux et leur montrera notre infériorité dans cette branche d'enseignement.

Dans les écoles supérieures de commerce j'ai assisté également aux cours des langues vivantes, et j'ai constaté aussi les bons résultats obtenus par les professeurs. Mais je ne me suis pas arrêté là. J'ai causé longuement avec les professeurs, directeurs, avec des membres du monde officiel. Ceux-ci sont naturellement portés à regarder tout en beau, mais même dans ce milieu, ordinairement un peu trop conservateur, j'ai rencontré des esprits qui, non contents de l'utilité déjà manifeste de cet enseignement, voulaient l'augmenter encore davantage. Connaissant pas mal de parents, dont les fils fréquentaient ces écoles, j'ai causé également avec eux et avec leurs fils. Sans doute l'exemption du service militaire joue un assez grand rôle dans leur admiration de l'instruction commerciale, mais, mettant de côté cet avantage factice,on trouvera que la grande majorité des parents français sont déjà gagnés à l'idée de l'utilité de cette instruction commerciale.

J'ai voulu pousser mon enquête jusqu'au bout. Je savais que la première question qu'on me poserait, dès mon retour à Londres, serait, que pense le monde commercial de cet enseignement ?

J'ai vu une vingtaine de grands négociants de Paris. Presque tous sont convaincus des services réels que les établissements d'enseignement commercial rendent au pays. On m'expliquait qu'autrefois, comme chez nous aujourd'hui, le monde des affaires se montrait réfractaire à l'idée que les éléments de commerce pourraient être enseignés dans les écoles, mais cela a changé et chaque année on est de plus en plus persuadé de

l'utilité des écoles supérieures de commerce. Il me semble qu'à cet égard la France a une avance d'au moins 15 ans sur notre pays et j'espère que nos grands négociants se mettront aussi vite que possible au niveau de l'état de leurs confrères français plus avancés.

Faute d'un homme un siècle est perdu, et nous avons, à mon humble avis, perdu au moins le quart d'un siècle faute d'avoir un homme comme Monsieur Siegfried en France pour prêcher la nécessité d'un enseignement systématique du commerce.

Je suis bien aise de lui apporter mon petit compliment, parce qu'il m'a beaucoup aidé à faire mon enquête dans son pays, et c'est un homme à qui nous sommes tous également débiteurs, puisqu'il a travaillé non-seulement au bénéfice de la France mais du monde commercial tout entier. *(Applaudissements.)*

M. Heinzmann-Savino ne voit pas là la preuve de l'utilité d'un enseignement commercial complet. Même pour l'instruction supérieure on hésite parce que les jeunes gens qui sortent de l'Institut supérieur sont accueillis avec défiance dans les bureaux.

M. J. Siegfried. — L'enseignement commercial supérieur est fort utile ; les pays qui l'ont admis s'en trouvent très bien. C'est là ma conviction ; elle est beaucoup moins ferme quand il est question de l'enseignement commercial moyen et surtout de l'instruction primaire, car l'enseignement général doit servir de base à l'enseignement spécial et ne doit pas lui être sacrifié. On ne doit pas vouloir l'instruction commerciale partout. *(Applaudissements).*

M. Heinzmann-Savino. — Que pense M. Siegfried de la généralisation de l'enseignement commercial dans les degrés inférieurs ? Ne conduirait-elle pas au mercantilisme ?

M. Siegfried. — Nous discuterons cela plus tard.

M. le Président. — M. Gregorius était inscrit pour la première question. Il m'écrit qu'il est indisposé et me fait parvenir une note à publier à la place du discours qu'il comptait prononcer.

M. Gregorius (Tournai). — L'utilité d'un enseignement commercial complet doit dépendre de l'utilité de chacune de ses parties, des besoins sociaux auxquelles chacune d'elles doit répondre. Elle dépendra aussi de la tendance, de l'allure que l'on aura imprimée à cet enseignement.

L'enseignement commercial ne doit pas être présenté d'une manière abstraite et rebutante, mais d'une façon attrayante, animée et vivante. L'analyse des moyens à la fois si simples et si ingénieux qu'utilise le trafic moderne pour opérer l'immense et incessant déplacement d'hommes et de choses dont nous sommes les témoins est en lui-même et indépendamment de toute autre considération un passionnant sujet d'études.

Il est cependant d'usage en Belgique d'opposer au développement de l'enseignement commercial le développement de la culture générale, il semble que l'enseignement commercial soit prêt à tout envahir.

Ceux qui se font l'écho de ces craintes sont-ils bien certains qu'un enseignement commercial judicieusement établi ne contienne pas de précieux éléments de culture générale ? Cet enseignement ne comprend-il pas l'étude de la langue maternelle et des langues modernes ? La géographie et l'histoire seraient-elles amoindries parce qu'on y donnerait une plus large place aux phénomènes de l'ordre économique ?

La géographie économique ne nous fait-elle pas voir d'une façon saisissante l'importance de l'esprit d'initiative en nous montrant à la suite de quels judicieux efforts les grandes nations commerciales se sont ouvert de nombreux et vastes débouchés ? L'étude des choses du comptoir ne contribuera-t-elle pas, pour sa part, à la culture générale si elle est présentée de manière à donner au futur négociant les connaissances techniques nécessaires à l'exercice de sa profession et si elle fait en même temps passer devant lui, directement ou indirectement, le tableau si animé et si vivant de l'activité économique de notre époque ? Bien des personnes s'imaginent encore que lorsqu'un jeune homme n'a aucune aptitude spéciale, il se trouve dans les conditions voulues pour devenir un brillant homme d'affaires et on lui fait aborder la carrière commerciale.

Eh bien, c'est précisément à cette situation que nous voulons porter remède. A ces futurs commerçants qu'on veut lancer dans la mêlée, dépourvus de toutes connaissances et de toute culture scientifique, nous désirons procurer les bienfaits d'une culture générale et spéciale *directement* en rapport avec la fonction sociale à laquelle ils se destinent.

L'importance grandissante de l'enseignement commercial doit être attribuée à l'importance grandissante du commerce lui-même et surtout du commerce international.

Les procédés nouveaux ont mieux fait comprendre la nécessité de préparer d'une manière scientifique le futur commerçant au rôle qu'il est appelé à remplir. Une autre cause vient de ce que le domaine du commerce s'élargit sans cesse. Le nombre des personnes qui, sans être commerçantes,doivent s'intéresser aux choses du commerce, augmente tous les jours. Est-il étonnant que le besoin d'un enseignement spécial se fasse sentir tous les jours davantage ?

Le mot enseignement complet peut être pris dans deux acceptions différentes : ou bien il désignera un enseignement intégral comprenant l'ensemble des branches qui composent l'étude du commerce, ou bien un enseignement à tous les degrés. L'utilité d'un pareil enseignement dépendra évidemment de l'utilité de chacune de ses parties. Lorsqu'on parle d'un enseignement primairc, il serait bon de spécifier si l'on veut dire par là qu'il y a lieu d'introduire l'enseignement commercial dans les écoles primaires ou qu'il y a lieu de créer des institutions spéciales chargées de donner un enseignement commercial primaire c'est-à-dire élémentaire. L'enseignement officiel comprend en Belgique les écoles moyennes et les athénées. Les écoles moyennes devraient surtout avoir en vue de satisfaire aux exigences de l'industrie et du commerce local; dans les athénées on se proposerait plus particulièrement de former des jeunes gens d'initiative aptes à travailler plus tard au développement de nos relations avec l'étranger. Cette distinction n'a d'ailleurs rien d'absolu. Pour faire porter à l'enseignement commercial tous les fruits qu'il peut donner il importe d'envisager les matières du cours sous leurs divers

aspects. J'ai développé assez longuement cette idée dans le second paragraphe de mon rapport.

Le haut enseignement commercial, dit M. Van Elewyck que nous citons en abrégé, doit créer un état major de jeunes hommes intellectuellement outillés pour développer le commerce dans le pays et à l'étranger, préparer pour la justice consulaire des juges éclairés, former des consuls, des professeurs aptes à faire lever des moissons d'hommes instruits, négociants, comptables, administrateurs dont nous aurons grand besoin le jour où, comme le dit Leautey, on voudra résolument appliquer l'ordre comptable et les principes administratifs à la gestion des affaires de la nation. Il importe cependant que le jeune homme qui se destine aux affaires ne soit pas d'un âge relativement trop avancé au moment où il aura fini ses études. Là est précisément l'écueil que l'enseignement universitaire doit s'efforcer d'éviter.

Ainsi les divers degrés de l'enseignement commercial ont chacun leur raison d'être, ils répondent à des besoins spéciaux. L'utilité de l'enseignement complet résulte évidemment de la somme d'utilité de chacune des parties qui le composent. Mais cette utilité, à son tour, sera en rapport avec la bonne organisation des cours, la valeur des maîtres, la composition des programmes, etc. Je ne dirai rien des cours du soir ; ils ne donnent guère de bons résultats, car ceux qui y assistent ont l'esprit déjà fatigué des travaux de la journée. — J'ai signalé comme une des causes de l'état arriéré de l'enseignement du commerce, la pauvreté de la littérature commerciale. Je m'en réfère à ce que j'ai dit, à ce sujet, dans mon rapport. Je crois bon d'attirer l'attention sur l'utilité qu'il y aurait à créer, en Belgique, une ligue analogue à celle qui a été fondée à Brunswick et qui a pour but le développement et le progrès de l'enseignement du commerce. — Tels sont les quelques points que je crois bon de mettre en lumière.

M. le Président. — Je vous propose, Messieurs, de passer à la seconde question. Nous discuterons demain la 3e, Vendredi la 4e ; si nous pouvons finir à midi, nous reprendrons la première question comme résumé des débats. (*Approbation*).

La deuxième question est ainsi posée.

« *Que doit être l'enseignement commercial dans les écoles primaires.* »

Il ne s'agit évidemment pas de faire des divisions dans l'instruction élémentaire ; d'avoir des écoles primaires réservées spécialement à l'enseignement commercial.

La commission d'organisation, en posant la question, a voulu vous donner l'occasion de discuter le programme commercial dans l'enseignement primaire.

M. J. Siegfried estime que la rédaction de la question, n'est pas claire. Qu'entend-on par les écoles primaires ? Cette expression a une valeur différente de pays à pays ; elle peut donc embrouiller la discussion. Parlons plutôt de l'âge des enfants et alors j'estime qu'il est inutile de parler de sciences commerciales aux enfants de moins de douze ou de treize ans. (*Applaudissements*). Si, à partir de quatorze ans on veut donner l'instruction professionnelle, je n'y vois pas d'inconvénient, mais alors nous entrons déjà dans l'âge de l'école secondaire, et même alors, il ne faudrait pas trop compliquer l'enseignement général (*Applaudissements*).

M. L. Lefebvre (Liége) tout en partageant, en principe, l'opinion de M. Siegfried, constate que beaucoup de personnes ont de la difficulté à faire une facture correctement. Chez nous, les études primaires sont trop étendues et pas assez pratiques. Certains instituteurs obtiennent d'excellents résultats en remplaçant des copies de Télémaque, par exemple, par des devoirs spéciaux ; ils font faire à leurs élèves des factures, des lettres de change et autres documents que tout le monde rencontre dans son existence.

M. Heinzmann-Savino. — N'est-ce pas au détriment de l'étude de la langue française ?

M. Lefebvre. — Non. Ce sont des modèles de calligraphie.

M. F. Hirschhorn (Mannheim). — L'enseignement primaire en Allemagne prend l'enfant à 6 ou 7 ans et comprend huit classes, de manière que les élèves quittent l'école à 14 ou 15 ans. Cette instruction est, en général, gratuite, dans les grandes villes ; elle a pour but de préparer à toutes les profes-

sions de la bourgeoisie sans avoir pour mission une carrière spéciale. La fréquentation des écoles primaires est obligatoire pour tous. C'est la garantie du développement intellectuel de notre peuple travailleur et peut être la cause principale de la prospérité de l'Allemagne.

On acquiert dans ces écoles les connaissances élémentaires : la lecture, l'écriture, l'arithmétique. En outre, on y enseigne la géographie, l'histoire, le chant, la gymnastique et, dans les quatre dernières années, aussi la littérature, la géométrie, les sciences naturelles ; le français constitue un cours facultatif.

Pendant les dernières années on cherche à rendre les leçons de calligraphie et d'arithmétique aussi pratiques que possible pour les carrières commerciales et industrielles. Pour l'écriture et même pour l'enseignement de la langue maternelle on fait faire des devoirs utiles, des modèles de contrats, des baux, etc. des requêtes aux autorités, de petites lettres commerciales. Pendant la leçon d'arithmétique, on fait faire des calculs d'intérêts, des factures, des travaux que tout homme rencontre dans son existence. Le cours de sciences naturelles donne aux élèves une compréhension des forces physiques,de la vapeur, de l'électricité. En un mot,en Allemagne — et je parle ici plus spécialement de l'Allemagne méridionale, — la préparation pour la vie, dans les écoles primaires, est telle que, dans ma ville natale, qui a une importance commerciale très grande, les négociants recherchent les élèves de nos écoles primaires supérieures « *erweiterten Volksschulen* » et les préfèrent même souvent aux élèves des écoles moyennes où l'enseignement scientifique est plus développé. Nos *Volksschulen* donnent à leurs élèves l'habitude de l'ordre, de l'exactitude sans beaucoup de prétention, et,en Allemagne,les qualités morales des jeunes commerçants sont encore plus estimées que l'expansion des connaissances. Pour l'instruction même nous avons pour principe de tenir moins compte de la multiplicité des études que de la solidité du savoir. Mieux vaut ne posséder que quelques branches, mais les connaître à fond, que d'avoir des idées superficielles concernant beaucoup de branches.

Comme complément de l'enseignement primaire,nous avons,

en Allemagne, la *Fortbildungsunterricht* pour deux ans et jusqu'à un certain point aussi obligatoire, donc jusqu'à 16 ou 17 ans.

Cet enseignement complémentaire se donne, d'accord avec les Associations commerciales, à raison de 8 heures par semaine, en partie vers midi, en partie le soir. Il comprend : la tenue des livres, l'arithmétique commerciale, la correspondance, la sténographie, le français, l'anglais, l'économie politique. la géographie, le tout enseigné au point de vue du commerce.

Pour les non-commerçants, l'enseignement complémentaire comprend les branches qui intéressent la main d'œuvre, c'est l'école professionnelle.

Une espèce spéciale de Fortbildungsschule existe dans quelques villes de l'Allemagne méridionale pour les jeunes filles qui y apprennent la tenue des livres, la sténographie, l'arithmétique commerciale et aussi la dactylographie.

De même que les écoles primaires, les Fortbildungsschulen ont fait de grands progrès en Allemagne et contribuent largement à faciliter à nos compatriotes la lutte pour la vie sur le marché international.

En terminant, je crois encore devoir insister sur ce point que les bons résultats de l'enseignement primaire, supérieurs à ceux des écoles moyennes, ont pour cause l'idée que les jeunes gens qui quittent nos écoles du premier degré doivent réussir par leur travail, par leur activité, leur ponctualité, leur probité, ce que l'école ne peut que leur indiquer et non donner.

Ce facteur moral développe chez les jeunes gens le goût de l'étude ; ils lisent beaucoup, suivent les conférences. Les élèves des écoles moyennes et surtout ceux des écoles supérieures croient que leur instruction est assez complète et ne se donnent pas la même peine que les élèves des écoles populaires pour le développement de l'intelligence, pour les progrès du savoir.

Je me résume en disant que le facteur moral a pour la formation de bons négociants une importance plus grande que l'organisation pour l'extension des études. Certes la partie

scientifique, la connaissance des branches nécessaires pour faire le commerce avec prudence, a une influence très grande, mais partout l'on doit avoir en vue les conditions indispensables pour la formation de bons négociants : le goût du travail, la discipline, le désir du progrès. (*Applaudissements*).

M. J. Siegfried. — A quel âge leur enseigne-t-on tout cela ?

M. F. Hirschhorn. — A quatorze ans, quand l'enseignement primaire est terminé.

M. Barlow (Londres) s'excuse de parler en anglais. Il suppose qu'à Anvers tout le monde comprend cette langue enseignée dans l'excellent Institut supérieur de commerce.

En Angleterre, on n'a pas été favorable à l'enseignement des sciences commerciales dans l'école. On s'y attache à rendre plus pratique l'enseignement primaire et moyen. (*Approbation.*) On veut cependant éviter la complication de l'instruction élémentaire parce qu'on craint de ne pouvoir donner aux élèves que des connaissances superficielles. Aussi sommes-nous opposés, en général, à la spécialisation dans ce degré de l'enseignement.

M. Nixon (Manchester) partage l'opinion de M. Barlow. Cependant on enseigne en Angleterre à des enfants de douze ans la sténographie et la dactylographie, parfois même avant qu'ils aient reçu une instruction générale relativement suffisante, mais c'est alors à la demande formelle des enfants ou de leurs parents. L'enseignement commercial, comme d'ailleurs tout enseignement professionnel ne doit pas commencer avec l'instruction moyenne. Mais ce qu'on doit rechercher c'est de donner à tous les enfants un enseignement pratique, même dans les écoles primaires.

M. Boonroy (Anvers) signale les défauts de l'enseignement de la géographie dans les écoles primaires et dans les écoles moyennes. On donne de la géographie spéculative, mais on ne fait pas connaître aux enfants les produits, les ressources des différents pays ; on devrait mieux parler à l'imagination, rapprocher le cours d'un cours de géographie commerciale et industrielle. (*Applaudissements*).

M. Layton (Anvers) désire parler en anglais parce que la

question qu'il veut traiter intéresse spécialement ses compatriotes. C'est une question anglaise.

M. le Président. — Présentez-la à un point de vue général, intéressante pour tous, car notre réunion est un Congrès international. (*Applaudissements*).

M. Layton rappelle qu'un des préopinants a déclaré qu'en Angleterre on ne veut pas de l'enseignement commercial dans les écoles primaires. On s'appuie souvent sur des enquêtes mal faites et l'orateur proteste contre la publication, à Londres, d'une brochure pleine de renseignements erronés sur l'Institut supérieur de commerce d'Anvers, notamment au sujet de l'âge de nos élèves. Avec de pareils éléments, l'enquête n'est pas sérieuse. (*Applaudissements*).

M. Fleury (Paris) ne croit pas que le Congrès a pour mission de discuter l'organisation de l'enseignement général. On le fait néanmoins en critiquant l'instruction primaire qu'on peut fortifier, mais qu'on ne doit pas spécialiser. Le Congrès cependant devrait émettre un vœu en faveur d'un bon enseignement de la géographie.

M. le Président. — Je crois qu'il y a un malentendu. La commission d'organisation n'a pas préconisé la spécialisation de l'école primaire ; elle demande ce que doit être la part de l'enseignement commercial dans ces établissements. Il ne s'agit donc pas de créer des écoles spéciales de commerce dès le début, à la base de l'instruction.

M. Fleury. — Mais si.

M. le Président. — Du tout.

M. Fleury. — La question telle qu'elle est posée est révolutionnaire.

M. le Président. — Elle est large et permet à chacun de présenter ses observations. Ceux qui voudront une révolution la proposeront. (*Rires*).

M. le Conseiller d'État Dr Stegeman, (Brunswick). — L'enseignement commercial en Allemagne n'a pas été la conséquence d'une disposition méthodique, comme nous avons pu le remarquer dans les pays romains ; mais il a pris son essor à la suite des nécessités pratiques du commerce.

Les formes d'enseigner sont diverses, il n'est donc pas facile pour moi de vous exposer dans son ensemble une organisation qui manque de réglementation intérieure.

Veut-on grouper les divers systèmes dans lesquels se donne aujourd'hui l'enseignement en Allemagne, alors il faut distinguer 3 groupes principaux.

1° Écoles commerciales d'adultes (Fortbildungschulen).

2° Écoles commerciales.

3° Écoles supérieures de commerce.

Les Écoles commerciales d'adultes sont au nombre de 322 en Allemagne ; elles correspondent à ce que l'on nomme dans d'autres pays les Écoles du soir. Leur but est de donner à de futurs commerçants, au moment de leur apprentissage, à côté du travail de bureau au moins une certaine dose de connaissances théoriques. Ceci cependant n'est pas le seul but, le principal même est de perfectionner les connaissances élémentaires, les connaissances générales des jeunes commerçants.

On se dit en Allemagne qu'un jeune négociant dont les notions élémentaires ne sont encore qu'imparfaites, qui, dans sa langue maternelle, ne sait ni écrire ni parler correctement, qui ne sait pas calculer juste et vite, qui n'a pas une bonne et lisible écriture, qui n'a pas une notion générale de la surface de la terre, ne mérite pas d'être négociant.

Voilà la cause pour laquelle on ne s'est pas contenté, en Allemagne, de rendre l'enseignement obligatoire jusqu'à l'âge de 14 ans révolus.

La réglementation professionnelle de l'empire a donné le droit aux divers États et même aux communes d'obliger les jeunes gens qui ont déjà quitté l'école, de suivre jusqu'à l'âge de 18 ans révolus une école d'adultes.

On applique cette disposition de plus en plus.

Les écoles d'adultes sont, suivant qu'elles sont fréquentées par des apprentis ouvriers ou par des apprentis du commerce, des écoles d'adultes professionnelles ou commerciales.

A côté des écoles commerciales d'adultes obligatoires, il y a des établissements avec fréquentation facultative, qui rendent peut-être plus de services. Les écoles commerciales d'adultes

rendent des services principalement au petit commerce. Elles ont été créées presque toutes par le commerce même qui soigne pour leur entretien et qui en a aussi la direction. Nous tenons beaucoup en Allemagne à cette combinaison d'unir la pratique commerciale et la théorie.

L'enseignement comprend généralement 6 heures par semaine, mais s'étend aussi au double et à plus encore. Il a lieu en partie le soir ; dans certaines villes on a préféré les heures du jour.

Depuis quelque temps on cherche à réorganiser sérieusement ces cours.

C'est ainsi que la Chambre de commerce du Grand-Duché de Brunswick a réglé tout l'enseignement commercial pour adultes d'une manière uniforme : dans toutes les villes où il y a au moins 15 apprentis de commerce, les écoles commerciales d'adultes sont obligatoires et sont organisées suivant un programme uniforme (les cours se donnent pendant le jour) ; le commerce en a lui-même l'administration en ce sens qu'il a placé dans les diverses villes des directeurs choisis parmi les négociants.

Il serait trop long de vous rendre compte ici encore de l'aménagement de cet enseignement commercial inférieur, qui cependant est le plus étendu en Allemagne.

Je me résume :

Pour les convenances allemandes, les écoles commerciales d'adultes sont une base solide, expérimentée d'ailleurs par la jeunesse commerciale. L'enseignement professionnel combiné avec le principe de l'enseignement de l'adulte a été reconnu nécessaire ; enfin le système de ces établissements, libres absolument de réglementation de la part de l'État, a produit ses fruits.

Le commerce allemand reconnaît avec plaisir les succès obtenus dans d'autres pays avec d'autres systèmes, mais je crois que, pour le moment et jusqu'à nouvel ordre, il maintiendra son organisation actuelle qui l'a si bien servi.

M. Schmidlin, (Zurich), est d'avis qu'on ne doit pas introduire l'enseignement commercial dans l'école primaire. Jusqu'à

quinze ans l'instruction doit être générale. Les enfants auxquels on apprend en Allemagne la sténographie et la dactylographie ne peuvent guère s'en servir, car ils ne savent pas écrire convenablement dans leur langue maternelle, après avoir fréquenté l'école pendant huit ans. (*Rires*). A nos fils de paysans, il serait ridicule d'enseigner dès l'école primaire, l'usage de la machine à écrire. A quoi cela leur servirait-il dans leurs montagnes. (*Rires*). Donnons une bonne instruction générale à la jeunesse et elle pourra se spécialiser ensuite. (*Applaudissements*).

M. Spezia, (Crémone), croit que la spécialisation pourrait se produire dans les écoles du soir. Il voudrait avoir l'avis du Congrès surce point.

M. J. Siegfried suppose qu'on veut savoir s'il y a lieu d'avoir dans certains centres des écoles spéciales dirigeant les élèves, dès l'enseignement primaire, vers le commerce. Je constate que la majorité du Congrès y est opposée et demande, au contraire, qu'on fortifie l'enseignement général et il serait téméraire de recommander pour celui-ci une direction plus commerciale. C'est un ardent apôtre de l'enseignement professionnel qui fait cette déclaration. (*Applaudissements.*)

M. Cuisset, (Huy) prétend que l'enseignement du Commerce dans les écoles primaires est impossible, car les instituteurs ne sont pas compétents. On devrait commencer par réformer l'enseignement dans les écoles normales où l'on enseigne la partie commerciale à peu près comme la calligraphie.

M. Morant, (Londres). — L'assemblée semble d'accord pour l'instruction primaire inférieure. Ne conviendrait-il pas d'aborder la question de l'enseignement dans les écoles primaires supérieures ? Mais pour le faire avec fruit, nous devrions-nous entendre sur la signification de l'expression : enseignement commercial. L'enseignement professionnel dans les écoles primaires ne peut être qu'un ensemble de notions pratiques.

M. le Président. — Il me semble que le malentendu persiste. Il s'agit simplement de savoir si l'enseignement général donné dans les écoles primaires doit être suffisamment pratique pour préparer l'élève qui se destine à l'étude du Commerce dans l'enseignement secondaire.

M. Siegfried partage cette opinion sur la manière de poser la question.

M. Heinzmann Savino. — Faut-il, oui ou non, organiser l'enseignement commercial dans les écoles primaires ?

M. le Président. — Quelle doit-être la part de l'enseignement commercial dans l'instruction primaire.

M. Redgrave, (Londres). — L'enseignement commercial est un enseignement spécial qui ne peut avoir sa place que dans le programme de l'instruction secondaire. Partout on discute le moyen de concilier le double but de l'enseignement général et de l'enseignement technique. C'est la question la plus délicate, la plus difficile à résoudre chez tous les peuples civilisés quand on s'y occupe de l'organisation des écoles. (*Applaudissements*).

M. Lambert, (Arlon). — A l'école primaire on ne trouve pas d'enfants ayant la maturité d'esprit nécessaire pour apprendre les sciences commerciales.

M. Polaczek, (Christiania). — On est souvent disposé à considérer comme inférieurs, notamment sous le rapport de l'instruction, les pays qui sont éloignés des centres de la vieille culture scientifique ; cependant la nation que j'ai l'honneur de représenter à ce Congrès a pris un énorme développement sous le rapport de l'instruction. Partout on admire l'enseignement norvégien.

Quoiqu'il soit très difficile dans un pays de plus de 300,000 kilomètres carrés et d'environ 2,000,000 d'habitants seulement, de donner une bonne instruction au peuple, la Norvège est pourtant arrivée à occuper proportionnellement, après les États-Unis d'Amérique, le premier rang sous le rapport du nombre des écoles publiques ; en effet aux États-Unis on compte une école par 210 habitants, en Norvège une par 270 habitants (la Belgique n'en a qu'une par 1070 habitants) et la Norvège ne possède, comme d'ailleurs la Suède, que 7 % d'illettrés, alors que les États-Unis en ont 16 % et que la Belgique en compte 25 %.

Un pareil développement de l'éducation ne peut être atteint qu'après avoir fait les plus grands sacrifices et quiconque a

pu voir combien les instituteurs doivent aller loin pour porter dans les vastes campagnes les éléments de l'instruction aux enfants, ne peut que louer le gouvernement norvégien. L'enseignement n'y est pas seulement intellectuel, l'État donne aussi ses soins à l'éducation corporelle, se basant sur la devise « *Mens sana in corpere sano.* »

Pour l'éducation des branches spéciales, il reste peu de temps, cependant l'on enseigne encore les ouvrages manuels, tels que l'ébénisterie, la menuiserie, pour les garçons (störd), la couture, le tricotage, le remmaillage et la cuisine, pour les filles. Pour les branches concernant le commerce, il ne reste pas de temps dans les écoles publiques si ce n'est pour le calcul mental. Cependant quelques écoles communales, notamment celle de Christiania, enseignent aux enfants dès l'âge de 12 à 14 ans, les éléments de l'arithmétique commerciale et de la tenue des livres, sans donner cependant à ces branches une grande extension, en se contentant de fournir à l'élève les notions nécessaires pour qu'il puisse, en quittant l'école, entrer dans une maison de commerce.

J'estime que l'on ne doit pas mêler à l'enseignement primaire général, l'enseignement des branches spéciales, que l'élève ne peut pas concevoir à cet âge.

Il a besoin de tout son temps pour pouvoir, de 10 à 13 ans, étudier avec fruit les éléments de l'enseignement général.

M. Fleury. — Il n'y a donc rien à changer au programme de l'enseignement primaire.

M. Malepeyre, (Rouen), croit utile d'appeler l'attention du Congrès sur l'organisation, en France, d'un enseignement primaire supérieur, à côté de l'enseignement primaire proprement dit. Les élèves y acquièrent des connaissances mathématiques excellentes. Le programme de l'instruction primaire inférieure est très général et ne doit pas être changé ; celui de l'enseignement primaire supérieur donne de bons résultats, il prépare à l'enseignement commercial.

M. Siegfried. — Pour éviter toute confusion il y a lieu d'assimiler l'enseignement primaire supérieur de France à l'instruction moyenne du degré inférieur en Belgique. Nous

en parlerons sans doute demain. Mais dès maintenant je constate qu'on semble être d'accord sur ce point qu'il ne faut pas enseigner les sciences commerciales dans les écoles primaires. Cela ne veut pas dire toutefois que cet enseignement soit suffisamment pratique. (*Applaudissements*).

M. Grandgaignage (Anvers) résume la thèse de l'enseignement commercial dans les écoles primaires de la manière suivante :

« Dans cet enseignement qui doit garder un caractère de développement général de l'intelligence, aucune direction spéciale ne doit être donnée aux études d'application. Toutefois, je serais d'avis de remplacer dans l'arithmétique les problèmes théoriques qui sont, pour l'enfant, des devinettes sans utilité réelle, par de petites questions pratiques empruntées aux opérations de chaque jour, achat de denrées, de fruits, de métrage, etc. »

M. le Président. — La question de l'enseignement primaire est épuisée. Demain matin, à neuf heures et demie, nous passerons à la question de l'organisation de l'enseignement commercial dans l'enseignement moyen.

La séance est levée à cinq heures et demie.

---

# VENDREDI 15 AVRIL

**Séance du matin.**

---

La séance est ouverte à 9 h. 40 sous la présidence de M. Louis Strauss, président.

Prennent place au bureau : MM. J. Siegfried, Gilbert R. Redgrave, le comm. A. Pascolato, le conseiller d'Etat Kartsow, P. Wauters.

M. le Président dit qu'on discutera la 3e question du programme « *Comment doit-on organiser l'instruction commerciale dans l'enseignement moyen ou secondaire ?* » Les orateurs inscrits auront la parole jusqu'au soir ; mais si tous n'ont pu exposer leurs vues, ceux dont le tour ne sera pas venu devront y renoncer, car demain, nous devrons aborder l'enseignement supérieur.

M. J. Siegfried regrette de constater une certaine confusion parmi les membres du Congrès. Les Belges veulent rechercher la quantité d'enseignement commercial à mêler à l'enseignement général, tandis que les Français, et sans doute aussi les Anglais, ne s'occupent de l'instruction commerciale que comme d'un enseignement absolument spécial n'ayant rien à voir dans l'organisation de l'enseignement général qu'on pourra cependant toujours rendre plus pratique, plus moderne.

M. Sobry (Anvers) fait remarquer qu'en Belgique, l'enseignement moyen a deux degrés. Au degré inférieur il s'agit de donner des connaissances immédiatement utilisables à la

sortie des classes, parce que les élèves qui suivent ces cours ne continuent pas les études. Dans les écoles de l'enseignement moyen du degré supérieur, dans nos athénées, les jeunes gens sont préparés aux études plus développées. Nous devrions donc commencer par discuter l'enseignement commercial dans les écoles moyennes, pour passer ensuite à celui de nos Athénées.

M. Heinzmann-Savino veut aussi éviter que la discussion ne s'égare et fait la motion suivante :

1° Que l'on établisse, avant d'aborder la discussion 3, à quel degré d'enseignement correspond, dans les différents pays représentés au Congrès, l'enseignement moyen en Belgique qui s'appelle en France l'enseignement primaire supérieur.

2° Ce point fixé, que la question 3 soit présentée comme suit :

« Y a-t-il lieu de donner à un degré d'enseignement une importance spéciale aux études commerciales ? »

« Si oui, doit-on amalgamer les études commerciales aux cours d'instruction générale ou faut-il préférer le système adopté récemment par le gouvernement belge qui crée parallèlement aux cours d'instruction générale des sections spéciales commerciales, industrielles ou agricoles au gré des nécessités locales ou régionales ? »

M. le Président constate que ses compatriotes ont une tendance à vouloir nationaliser le Congrès international. On doit éviter les questions trop étroites. Occupons-nous de l'organisation générale de l'enseignement commercial.

M. J. Siegfried veut qu'on évite de parler de l'enseignement général dans un Congrès d'enseignement commercial. Si vous parlez du premier, nous autres Français, nous aurons à vous parler de nos 7000 écoles d'enseignement moyen ; si vous parlez de l'instruction spéciale, nous vous parlerons des sept écoles de commerce que nous avons dans notre pays.

M. Heinzmann-Savino. — Il faut cependant considérer parallèlement l'enseignement commercial et l'enseignement général. Là où le premier n'existe pas doit-on le créer de toutes pièces ?

M. Siegfried. — Évidemment.

M. Lefebvre (Liége). — On est plus près de l'entente que ne semble le montrer la discussion. Il n'y a en somme qu'une différence de mots. Les sections commerciales de nos athénées sont les écoles spéciales françaises.

M. Hirschhorn. — On ne doit rien exagérer. L'enseignement commercial comme tout enseignement spécial est soumis à une question de mesure, car la véritable instruction commerciale vient avec la pratique des affaires.

M. le Président. — Ce que la commission a voulu rechercher c'est la chaîne qui conduit à l'enseignement commercial supérieur et aussi comment on donnera à chacun l'enseignement qui lui est nécessaire. La bifurcation ne peut venir qu'à l'enseignement moyen supérieur ; mais dans l'instruction générale on peut réserver une part à tout ce qui est indispensable à l'homme. C'est pour ce motif que nous avions posé la question pour les écoles primaires, car tout homme a besoin de certaines notions commerciales, tandis qu'au besoin l'ouvrier, l'artisan, etc. pourraient se dispenser de connaître la littérature de leur pays. Il s'agit donc jusqu'à un certain point de savoir comment on donnera à chacun les notions commerciales dont il aura besoin dans la vie. Le Congrès doit être une espèce d'enquête internationale.

M. Redgrave (Londres). — L'enseignement secondaire peut être général quand son utilité n'est pas immédiate et qu'il prépare à des études classiques, aux carrières libérales. Dans ce Congrès nous devons déterminer la frontière de l'enseignement commercial au degré moyen. On ne peut spécialiser commercialement tout l'enseignement secondaire, mais on peut spécialiser des sections de cet enseignement dans un but commercial.

La question se pose donc comme suit : *Comment faut-il préparer les élèves du degré moyen à recevoir un enseignement commercial complet ?* (*Applaudissements*).

M. Fabian Ware (Bradford). — Un rapport sur l'enseignement commercial dans la Grande-Bretagne a été présenté à ce Congrès par M. Edward Whitfield.

A la page 5 de ce rapport, *The Bradford Grammar School* est mentionnée comme ayant été très heureuse dans la préparation des élèves pour les examens sur les matières commerciales. Ceci est, je crois, une excuse suffisante pour la liberté que je prends de discuter brièvement quelques-unes des questions d'enseignement qui ont été soulevées par M. Whitfield. En les mentionnant au commencement de son rapport M. Whitfield a admis leur importance et il reconnait évidemment que tout système d'enseignement commercial doit être basé sur des principes tout à fait sains.

Permettez-moi, Messieurs, d'expliquer d'abord rapidement ce que je considère comme enseignement secondaire. On peut dire que toute instruction a sa source dans ce système d'entraînement professionnel, par lequel les parents, dans les premiers temps de l'histoire, enseignèrent à leurs enfants le métier qui leur permettait de gagner leur pain quotidien, malgré la concurrence toujours croissante. Ce ne fut qu'à une époque plus avancée dans l'évolution de l'humanité que l'éducation intellectuelle aussi bien que physique s'imposa comme étant une science.

On peut définir l'éducation en disant que c'est l'harmonieuse réalisation des capacités normales de l'homme. Du moins cette définition a le mérite d'indiquer le but réel des éducateurs pendant plusieurs siècles.

Ce but a été transmis par la tradition de générations en générations, mais avec les progrès de la civilisation, et avec le contrôle que la grande armée des savants est parvenue à exercer sur les diverses forces de la nature, nous avons attaché plus d'importance au perfectionnement de l'intelligence, ou pour mieux dire, nous avons donné plus de considération au problème de l'entraînement de ce qu'un de nos grands poètes a appelé :

« *This intellectual being*
*These thoughts that wander through eternity* »

En conséquence, les éducateurs ont établi leurs programmes de manière à ce qu'ils contiennent en proportions exactes les

matières les plus favorables au perfectionnement des fonctions intellectuelles, et au développement harmonieux des facultés de l'entendement. Dans le choix de ces matières à diverses époques ils ont été naturellement influencés par les besoins pratiques du moment, mais dans toutes les modifications qu'ils ont introduites ils ont été fidèles à ce principe : Tout ce qui est accordé aux besoins du progrès moderne doit avoir une valeur éducative égale à ce qui est rejeté.

Si vous êtes d'accord avec moi, Messieurs, dans les idées que je viens d'exposer brièvement, vous reconnaîtrez que théoriquement l'enseignement secondaire est simplement une continuation de l'instruction primaire, c'est-à-dire un pas en avant dans la réalisation harmonieuse des capacités normales de l'homme. Si dans presque tous les pays le rapport entre ces deux degrés d'instructions a été contrarié ou détruit, c'est à cause de circonstances indépendantes, telles que, par exemple, la pauvreté de certains parents qui les empêche de pourvoir à l'éducation de leurs enfants après l'âge de 13 ou 14 ans et, dans ce cas, ceux-ci restent imparfaitement instruits tout le restant de leur existence. Le progrès réel de l'éducation d'une nation peut être mesuré d'après l'étendue de l'enseignement secondaire qu'elle a pu mettre à la portée des classes populaires.

Revenant maintenant aux matières de l'enseignement secondaire, M. Whitfield a exprimé, il me semble, un principe très dangereux en disant que ce n'est pas tant la matière mais bien la manière dont la matière est enseignée qui produit un résultat intellectuel, et qu'une bonne méthode appliquée à n'importe lequel des sujets nommés « commerciaux » fera plus pour l'éducation des élèves que la meilleure des méthodes traditionnelles des écoles ordinaires reconnues insuffisantes.

Je suis naturellement d'accord avec sa conclusion que des méthodes insuffisantes sont insuffisantes, et je me permets de lui rappeler que c'est le devoir des éducateurs dans chaque pays, et non pas seulement dans la Grande Bretagne, de corriger tout ce qui n'est pas satisfaisant dans les méthodes d'enseignement classique. Mais d'un autre côté nous différons

en ce sens que je prétends qu'un jeune homme qui a appris, même avec la plus affreuse méthode, à lire Homère est mieux éduquée, c'est-à-dire intellectuellement plus parfait, qu'un autre qui connait complètement la sténographie grâce à une excellente méthode ; et aussi je crois qu'un jeune homme qui est parvenu, malgré de mauvaises leçons, à tirer quelques sons harmonieux d'un piano a obtenu plus de profit intellectuel qu'un autre qui a merveilleusement appris la dactylographie.

Les pierres peuvent-elles remplacer le froment, même si elles sont moulues par la meilleure méthode ? Est-ce que des plantes peuvent croître et fleurir si l'eau qui les arrose est corrompue par une industrie voisine, même si la distribution d'arrosement est effectuée avec la méthode la plus parfaite ?

Non, Messieurs, si nous laissons de côté toutes traditions d'éducation et rétrogradons vers les temps primitifs de spécialisation comme M. Whitfield désire que nous fassions, on doit nous persuader par des arguments meilleurs que ceux du rapport en question.

J'ai déjà admis que les éducateurs doivent toujours être prêts à satisfaire les exigences modernes. Actuellement nous sommes obligés de prendre en considération les besoins du commerce. Quoique je ne désire pas abuser du temps qui est consacré à la discussion de cette question que d'autres peuvent traiter avec plus d'autorité, je sens que les résultats de nos tentatives à Bradford, afin de greffer l'instruction commerciale sur l'éducation secondaire, intéresseront les honorables membres de cette assemblée et donneront à ceux qui partagent les idées de M. Whitfield des motifs pour réfléchir.

Comme vous le savez, Bradford est un centre industriel et commercial assez important et le directeur du *Grammar School*, c'est-à-dire du Lycée, comprenant qu'il doit satisfaire les besoins du commerce local, a largement exercé son influence pour persuader les universités d'Oxford et de Cambridge d'établir dans certaines de nos écoles secondaires anglaises, un examen sur des sujets commerciaux pour des jeunes gens d'environ 16 aus. Pendant huit années nous avons

été à la tête de la liste des écoles, dans ces examens, ayant beaucoup d'analogie avec celui suggéré dans ce rapport, et cependant M. Whitfield semble admettre un système différent en adoptant les idées de la Chambre de commerce de Londres.

Quel résultat a-t-on obtenu ? Dans nos efforts pour ne pas entraver l'éducation générale des élèves se préparant pour cet examen commercial, les maîtres et les élèves ont dû supporter une fatigue qui a eu bientôt des conséquences fâcheuses pour la santé de tous. Une école après l'autre s'est retirée et nous avons été laissés seuls. Finalement cette épreuve a été abandonnée par les universités à cause du manque de candidats. La Chambre de commerce de Bradford a encouragé cette expérience en accordant des diplômes et des médailles aux élèves ayant obtenu du succès, mais lorsque ces examens ont cessé, elle a continué de favoriser de la même manière les jeunes gens du même âge qui avaient réussi dans leurs examens sur les sujets généraux d'instruction moderne.

Les Chambres de commerce d'Angleterre ont demandé au Gouvernement la spécialisation dans les écoles secondaires en se basant sur ce qui se fait à l'étranger. A ce sujet je vous rappelle les observations que M. Layton vous a faites hier. La pétition des Chambres de commerce propose pour les jeunes gens au-dessous de 16 ans un système d'instruction encore plus spécial que celui préconisé dans le rapport qui nous occupe.

Dans le *Bradford Grammar School* nous avons résolu la difficulté d'une manière différente qui, j'espère, vous paraîtra plus satisfaisante.

Les éducateurs modernes ont été amenés à reconnaître que pour les élèves se destinant à une carrière commerciale ou industrielle, les langues modernes peuvent remplacer le latin et le grec dans le système d'éducation. Mais ces langues doivent être enseignées dans toute leur pureté et le langage plus ou moins cosmopolite du commerce doit faire l'objet d'une étude subséquente.

Messieurs les Français, ici présents, pourraient-ils, par

exemple, prétendre qu'un enfant de 13 ou 14 ans peut obtenir par l'étude des lettres commerciales un bénéfice intellectuel égal à celui que peut lui donner l'étude d'autres productions, comme « *Les lettres de mon moulin* » de Daudet.

D'après les enquêtes que nous avons faites pour notre compte et d'après l'examen soigneux de rapports spéciaux publiés par notre Gouvernement nous sommes arrivés à la conclusion qu'un système d'éducation secondaire pareil à celui pratiqué par les *Realschulen* allemandes offre le plus d'avantages pour les jeunes gens se destinant à une carrière commerciale ou industrielle. Nous avons, en conséquence, été amenés à introduire dans notre programme des réformes permettant aux élèves de la section moderne de notre école de suivre un système en quelque sorte semblable à celui des *Realschulen*, dans lequel les langues modernes, enseignées comme langues vivantes et non comme langues mortes, fourniront l'élément principal de l'instruction c'est-à-dire l'instruction littéraire qui permet au jeune homme d'acquérir quelque connaissance de l'esprit humain dans toutes ses capacités. Après l'âge de seize ans les jeunes gens auront l'occasion de suivre un cours spécial de commerce ou d'industrie en vue d'entrer plus tard dans un institut supérieur commercial ou technique.

J'ai indiqué d'une façon résumée les objections qui, au point de vue de l'éducation, peuvent être faites à un système d'enseignement spécial trop prématuré.

Permettez-moi maintenant de vous faire un court exposé des objections économiques et sociales.

Si une instruction spéciale est nécessaire dès l'âge de 13 ans pour une future carrière commerciale, elle est aussi nécessaire pour d'autres carrières et particulièrement pour ces différentes branches de professions libérales pour lesquelles la section classique d'une école secondaire anglaise forme une fondation commune. On peut alors se demander s'il existe un pays préparé à faire face aux difficultés financières occasionnées par le besoin d'écoles secondaires spéciales pour chaque métier ou profession.

Au point de vue social l'objection est très sérieuse et commence à préoccuper grandement les esprits sensés et clairvoyants. Dans bien des pays le peuple apprécie vivement les bienfaits de l'instruction secondaire et, pour ce qui concerne l'Angleterre, on la demande à l'État. La tentative que l'on fait à notre époque pour remplacer cette instruction secondaire par un enseignement spécial est considéré comme étant un effort des patrons ayant pour but d'empêcher l'éducation des employés, d'entraver le développement de leur intelligence qui placerait ceux-ci et ceux-là sur le même niveau intellectuel. Ces esprits censés et clairvoyants, qui s'occupent de cette question, pensent que cet effort des patrons ne peut tendre qu'à transformer les jeunes gens en véritables machines. Il faut donc croire que les patrons auront à lutter contre une force irrésistible, celle du peuple appuyée par chaque éducateur, c'est-à-dire par tous ceux qui ont les intérêts de l'humanité à cœur et qui travaillent pour le progrès de l'humanité. On peut en toute sécurité laisser la cause de l'instruction secondaire dans leurs mains.

M. le Dr Stegemann, Brunswick. — Hier, en vous parlant de notre enseignement commercial élémentaire, j'ai appelé votre attention sur les difficultés d'une organisation systématique, à cause de la multiplicité des besoins, de l'impossibilité de grouper le tout pour n'avoir qu'un modèle.

Si nous nous occupons aujourd'hui de l'enseignement commercial secondaire j'aurai à comparer vos écoles moyennes à nos écoles commerciales inférieures.

L'Allemagne compte aujourd'hui, abstraction faite des 31 établissements pour les employés qui, pour la plupart ont le caractère de cours d'adultes, 46 véritables écoles de commerce c'est-à-dire des établissements qui préparent par une instruction spéciale, solide, les jeunes gens qui ne sont pas dans la pratique des affaires et qui se destinent au commerce.

Ces établissements se devisent en deux groupes principaux :

1° Ceux qui préparent leurs élèves au point de leur faire avoir le certificat militaire d'un an.

2° Ceux qui réclament pareille maturité pour la continuation des études et qu'on peut mettre sur le pied de vos écoles supérieures.

Nous avons 38 écoles de la première catégorie, huit de la seconde.

Les établissements d'une même catégorie diffèrent beaucoup entr'eux, à cause de la diversité de l'organisation et même des programmes. Au degré supérieur nous retrouvons les écoles les plus parfaites, les plus renommées et parmi elles, celles créées par l'Association des Commerçants, administrées et conduites par elle.

A côté des établissements nés de l'initiative du Commerce, il y en a qui ont été fondés par des particuliers qui voulaient y trouver leurs moyens d'existence, d'autres ont été créés par des villes, quelques-uns par l'État.

Les établissements sont partiellement indépendants, partiellement aussi annexés aux Realschulen, aux Realschulen supérieures et à d'autres écoles supérieures, et cela de manière à avoir pour les classes élevées des cours spéciaux de commerce. Financièrement cette combinaison donne de bons résultats, mais elle n'est pas avantageuse au point de vue des résultats scolaires pour les élèves.

Fréquemment, des écoles d'adultes, *Fortbildungsschulen*, sont jointes aux écoles de commerce. Les établissements les plus renommés, ceux de Leipzig et de Dresde, présentent la combinaison de l'école d'adultes, avec l'école de commerce élémentaire et l'école de commerce supérieure. Ils ont en plus des cours spéciaux professionnels d'un an tant du degré inférieur que du degré supérieur. Je ne puis m'étendre davantage ici au sujet de ces formes intermédiaires, mais j'insiste sur les bons résultats de ces cours spéciaux d'une année.

En général, on est persuadé en Allemagne, que pour le développement de ce groupe des écoles de commerce, il reste encore beaucoup à faire et beaucoup à apprendre de l'étranger. Néanmoins nous avons lieu d'être satisfaits de ce que nous avons maintenant, tout en travaillant avec ardeur au perfectionnement de ce qui existe.

L'enseignement commercial en Allemagne trouve son couronnement dans les écoles supérieures de commerce dont la première sera ouverte la semaine prochaine à Leipzig, la seconde, en automne, à Aix-la-Chapelle. Les instituts supérieurs de commerce allemands ne sont ni des écoles, ni des universités ; ils constituent une organisation spéciale, intermédiaire et sont créés principalement pour donner un bon enseignement théorique aux fils de nos négociants et aussi pour former de bons administrateurs, des gérants de sociétés, des fonctionnaires spéciaux, des professeurs chargés d'enseigner le commerce.

On n'est pas très sévère, très rigoureux pour les conditions d'admission. Tout négociant ayant les connaissances voulues ou l'expérience nécessaire, tout professeur de l'enseignement primaire ayant fait des études normales complètes est admis à l'Institut.

Aucun privilège n'est attaché à la fréquentation des cours de ces écoles supérieures. Nous croyons que les diplômes sont inutiles pour le négociant, si sa propre initiative ne le pousse pas vers l'institut pour y acquérir les connaissances utiles à sa carrière commerciale. Nous ne voulons donc pas l'attirer par des stimulants. Cependant si le futur professeur de sciences commerciales ou le futur officier de l'administration veulent passer l'examen pour prouver qu'ils ont suivi les cours avec succès, rien ne les en empêche, ils peuvent avoir le certificat.

La méthode de l'enseignement est la combinaison de conférences et d'exercices, de devoirs.

Pour cet apogée de l'enseignement commercial en Allemagne, c'est encore l'initiative du monde commercial qui en a trouvé la forme et qui a créé les établissements.

L'Institut de Leipzig est sous la dépendance directe de la Chambre de commerce de cette ville qui a assumé tous les risques financiers de l'entreprise.

Ces instituts supérieurs ne sont pas seulement des écoles du degré le plus élevé ; ils représentent aussi la corporation scientifique du monde commercial.

Sur ce terrain il y a évidemment encore, pour le moment, bien des champs en friche, qu'on ne pourra cultiver que plus tard. Nous espérons toutefois que c'est des stations d'essai, des points de centralisation, que partira le souffle vivifiant qui animera le monde des affaires pour faciliter les progrès de l'enseignement général en Allemagne.

Vous me demanderez sans doute, Messieurs, comment, avec toutes ces organisations de notre système d'instruction, organisations qui trouvent encore des lois et des réglements administratifs différents dans les divers États de l'Empire, comment avec cette diversité l'on arrive à une cohésion indispensable.

Permettez-moi de répondre brièvement à cette question que tous les éléments constitutifs de nos écoles ont un intérêt à la bonne organisation de notre commerce, motif pour lequel on a pu grouper les Chambres de commerce, les Associations commerciales, les Administrations communales des villes de commerce, etc., pour former une vaste association subsidiée par les États et dont dépendent les écoles de commerce.

L'activité de cette grande association qui dispose d'ailleurs de ressources suffisantes, a donné de bons résultats. Pour les questions techniques cet organisme peut compter sur le concours de l'association des directeurs et des professeurs des écoles de commerce.

Les deux associations ont des rapports constants ; leur union représente, me paraît-il, l'alliance de la pratique et de la théorie, alliance nécessaire pour ouvrir la voie à de nouveaux progrès et pour préparer la génération future aux besoins toujours croissants des relations internationales. (*Applaudissements prolongés*).

M. Laurent Lefebvre, (Liége). L'enseignement technique commercial comprend, à mon avis, deux divisions ; le personnel du commerce ne comporte, en effet, que deux classes, les patrons d'une part, et les employés d'autre part. Dès lors l'enseignement commercial comprend seulement deux groupes d'écoles : 1° les écoles moyennes qui forment des employés ; 2° les écoles supérieures qui forment des patrons.

En réalité, l'enseignement primaire commercial doit se donner dans les écoles moyennes.

En Belgique, l'enseignement moyen comprend les écoles moyennes et les athénées royaux.

Messieurs Jules Sobry, Emile Cuisset et Grégorius, dans les travaux remarquables qu'ils ont bien voulu transmettre au Congrès, font connaître le programme commercial des écoles moyennes et ils en ont fait ressortir les lacunes avec un véritable talent.

L'insuffisance de notre enseignement commercial primaire a depuis longtemps, préoccupé l'attention des commerçants et des Chambres de commerce, et c'est au moyen de cours du soir qu'on a cherché à donner aux employés l'instruction qui leur manquait. A cet égard, la Chambre de commerce de Liége a fait des grands efforts et elle a eu le plaisir de voir ses efforts couronnés de succès.

En 1884 la Chambre de commerce de Liége s'unit avec le vaillant cercle *De Vlaamsche Eendracht* pour former le *Cercle Polyglotte et d'Études commerciales.*

Les cours enseignés actuellement sont: le droit commercial, la comptabilité, l'histoire des produits commerçables, la législation douanière, l'économie politique, la géographie commerciale, les mathématiques commerciales, la sténographie, la dactylographie, plus les langues néerlandaise, allemande, anglaise, espagnole, italienne, russe, et le français pour les étrangers.

La population actuelle de ce Cercle est de 450 membres, le cours de Comptabilité seul a 180 élèves ; on a dû le subdiviser en trois sections. Chaque élève paie une cotisation annuelle de fr. 16.—

Les cours sont terminés par des examens qui ont lieu devant des délégués de la Chambre de Commerce et des personnes ayant des capacités spéciales en la matière examinée.

Le Cercle Polyglotte reçoit actuellement des subsides de l'État, de la Province et de la Ville.

Par ces cours, la Chambre de commerce de Liége a développé chez les jeunes Liégeois le goût des études commer-

ciales, elle a même contribué à faire naître chez eux les idées d'expatriation. Elle a pu voir avec plaisir un nombre déjà grand de ses diplômés à la tête de plusieurs établissements industriels importants. Elle a pu constater également qu'un certain nombre de ses anciens élèves se sont dirigés vers la Russie ou d'autres pays pour y chercher une position lucrative et qu'ils y ont pleinement réussi.

En 1893 l'Association des Comptables de Liége fonda un cours complet de comptabilité. Cet essai réussit au delà de toute espérance ; actuellement soixante personnes suivent assidûment les cours de comptabilité institués par cette Association. S'inspirant des principes exposés avec tant de talent par Monsieur Léautey, l'Association vient de décider la création pour l'année prochaine, de nouveaux cours de droit commercial et de mathématiques commerciales. Les jeunes gens qui auront suivi les trois cours et subi un examen sur les matières enseignées, recevront le diplôme de comptable.

Je serai donc d'accord avec Messieurs Sobry, Cuisset et Grégorius pour demander une réforme de l'enseignement commercial dans les écoles moyennes.

On a beaucoup discuté la question de savoir si l'enseignement commercial devait être plus théorique que pratique ou bien, au contraire s'il devait donner le pas à la pratique sur la théorie.

La question me paraît bien difficile à trancher. Il est évident qu'à certains points de vue, l'enseignement doit refléter la vie commerciale d'une manière aussi exacte que possible, mais il faut bien remarquer que le but poursuivi par les écoles moyennes est double, il se propose en effet la culture des facultés intellectuelles et la préparation directe à la profession de commerçant.

Il me semble que le meilleur moyen serait de réserver l'enseignement purement pratique pour les écoles supérieures ou spéciales et que l'enseignement théorique aurait le pas sur l'enseignement pratique dans les écoles moyennes, mais j'ajouterai immédiatement que cet enseignement devrait être mis en rapport avec les progrès réalisés dans les sciences commerciales.

Il devrait, selon moi, puiser la théorie dans la pratique des affaires.

A ce sujet qu'il me soit permis de mettre en lumière un point qui n'est pas souvent discuté. Je trouve que pour bien enseigner le commerce il faut que les hommes qui sont chargés de cette mission soient mis à même de le faire le mieux possible. Or où prépare-t-on aujourd'hui des professeurs de l'enseignement commercial ? Nulle part. Certes, nous savons que le personnel actuel est à la hauteur de sa tâche, il a été formé par de longues années de professorat à la pratique de cet enseignement tout spécial. Mais la valeur de ce personnel est tout à fait individuelle. Qu'il vienne à disparaître et on trouvera difficilement à le remplacer. Il serait donc indispensable, si l'on veut maintenir le niveau de l'enseignement commercial, d'instituer une école normale technique, qui pourrait en même temps donner les professeurs aux écoles moyennes et aux écoles supérieures.

Je crois qu'il sera de quelque utilité pour le Congrès de connaître les institutions françaises de ce genre.

Aux termes de la loi organique de l'enseignement primaire supérieur, nul ne peut être nommé dans une école publique à une fonction quelconque d'enseignement s'il n'est muni du titre de capacité correspondant à cette fonction.

Par la loi du 25 Juillet 1893 le Gouvernement français a institué le diplôme spécial de professorat comptable. Ce diplôme se délivre à la suite d'un examen écrit et d'un examen oral. Les épreuves portent sur le commerce, la comptabilité, l'arithmétique appliquée au commerce, les éléments d'algèbre et la législation commerciale.

A côté du diplôme de professorat comptable, il existe en France le professorat commercial. Les conditions d'obtention de ce diplôme sont réglées par les arrêtés des 3 Mai 1893 et 8 Mars 1895. Pour le professorat commercial les épreuves sont subies en deux sessions, à une année d'intervalle. Les épreuves écrites de la première session comprennent : 1° Une composition française portant sur un sujet de littérature ou d'histoire ; 2° Un exercice de correspondance commerciale

(lettres d'affaires comportant un tableau); 3° Une composition de comptabilité ; 4° Une composition d'arithmétique commerciale ; 5° Une composition de langue anglaise, espagnole ou allemande (thème et version sans dictionnaire). — Les épreuves orales et pratiques comprennent : 1° Des interrogations sur la géographie commerciale ; 2° des interrogations sur la législation ; 3° Une leçon portant sur l'arithmétique commerciale ; 4° une leçon portant sur la géographie commerciale ou la législation ; 5° La correction d'un devoir de comptabilité.

Les épreuves de la seconde session comprennent : 1° Une leçon en langue étrangère sur un sujet de géographie commerciale ; 2° des interrogations sur les éléments d'économie politique ; 3° des interrogations sur l'histoire du commerce.

Je crois qu'il nous serait facile en Belgique, d'établir un système analogue. Nous avons à notre disposition l'Institut supérieur de Commerce d'Anvers et nous pourrions transformer les cours des Universités.

Je n'aborderai pas ici la répartition des études commerciales dans les Athénées. Messieurs les professeurs de sciences commerciales des Athénées, ici présents, le feront avec une autorité incontestable.

M. Vernon (Anvers) est d'avis que la discussion est puérile. Rechercher ce que l'enseignement commercial doit-être dans les écoles primaires ! Mais autant demander quelle dose d'enseignement commercial une nourrice doit infiltrer à son nourrisson. (*Rires.*) On ne doit spécialiser ni dans l'instruction primaire, ni dans l'enseignement secondaire, mais il est nécessaire d'enseigner convenablement les langues étrangères dans les écoles moyennes. La confusion au Congrès c'est que nous nous trouvons ici dans une armée de pédagogues et que les commerçants ne sont pas visibles. Je compare notre réunion à un Congrès culinaire sans cuisiniers. (*Rires.*)

M. le Président. — Nous avons ici autant de commerçants que de pédagogues.

M. Vernon. — Qu'ils interviennent alors dans la discussion, qu'ils parlent et nous édifient.

M. le Comte A. Pascolato (Venise). — Je ne crois pas

pouvoir me soustraire à l'invitation de l'honorable Président du Congrès, et c'est seulement pour cela que je me dispose à rendre compte, d'une façon très-sommaire, de ce qui a été fait en Italie pour l'organisation de l'instruction commerciale moyenne.

De vraies écoles publiques de commerce secondaires,il n'en existe qu'un petit nombre et leur institution est due généralement à l'initiative de quelque administration locale, telle que la municipalité de Florence, ou des Chambres de commerce de Bari, de Brescia etc. L'école secondaire de Bari en particulier est annexée à l'école supérieure et sert de préparation pour les cours de celle-ci. Il existe encore, par ci par là, quelques cours du soir, institués ou subventionnés par les autorités locales, comme par exemple à Venise, dans le but de donner aux employés de commerce le moyen d'approfondir un peu leurs connaissances dans les langues étrangères, dans la comptabilité, l'arithmétique commerciale, la géographie et la technologie des marchandises.

Mais l'instruction moyenne pour le commerce est donnée par l'État dans les Instituts techniques, qui sont au nombre de 64, un à peu près dans chaque province du royaume. Presque dans tous ces instituts il y a une section de commerce et de comptabilité, organisée pour quatre années d'études, à raison de 30 à 33 heures de leçons par semaine ; on y donne les enseignements suivants : géographie, statistique, histoire générale, comptabilité, économie politique, droit civil et commercial, science des finances, histoire naturelle, physique et chimie, mathématiques, logique, littérature italienne, langue française, langue anglaise ou allemande, calligraphie et dessin ornemental. C'est assez et c'est même peut-être trop. Les partisans de l'enseignement spécial trouvent d'un côté que les programmes de ces sections de commerce de nos instituts techniques sont un peu surchargés, et de l'autre que l'instruction qu'on y donne n'est pas suffisamment pratique et commerciale. Je crains cependant qu'il sera bien difficile d'y apporter une amélioration, à ce point de vue, aussi longtemps que les instituts techniques maintiendront le caractère général qu'on

leur a imprimé, et resteront dans l'essor du Ministère de l'instruction publique, où on les a placés par un décret de 1877. Il faudrait en spécialiser le but et les programmes, et les placer de nouveau sous la même direction que les écoles supérieures de commerce et les écoles d'agriculture, auxquelles ils sont liés par tant de rapports, puisqu'ils ont, entre autres, la mission de fournir les élèves à ces instituts supérieurs, qui se trouvent sous la dépendance du Ministère de l'agriculture et du commerce, comme l'exige la nature même de leur fonction. (*Applaudissements.*)

Quoi qu'il en soit, c'est là pour le moment l'organisation de l'instruction commerciale secondaire en Italie. Les jeunes gens qui sont licenciés de la section de commerce et de comptabilité des Instituts techniques, s'ils ne sont pas forcés, par les circonstances, d'entrer de suite dans la carrière du commerce comme agents secondaires, peuvent se présenter, sans examen d'admission, aux écoles supérieures et y poursuivre leurs études. Je dois reconnaître que leur préparation à ce second point de vue est en général assez bonne.

Des tentatives assez heureuses ont été faites par notre Ministère des affaires étrangères pour l'institution d'écoles de commerce secondaires dans quelques pays d'Orient, où il y a un nombre assez considérable de nos concitoyens, comme à Smyrne, à Alexandrie, à Salonique etc. Dans ces écoles l'instruction est donnée en quatre ans et comprend la langue italienne, celle de l'endroit où se trouve l'établissement, le français, l'anglais ou l'allemand, l'histoire, la géographie, les mathématiques, la comptabilité, la physique, le dessin, la calligraphie et les éléments de l'économie politique. L'occupation moyenne y est de 30 heures par semaine.

Je me suis trouvé à même de connaître quelques élèves de ces écoles, qui sont venus en Italie pour suivre les cours supérieurs de commerce, et j'ai pu apprécier la bonté de l'instruction qu'ils avaient reçue. Du reste, il paraît que cette qualité est généralement reconnue, comme le prouverait le fait que ces écoles ne sont pas fréquentées seulement par les Italiens, mais aussi par des jeunes gens d'autres nationalités.

Voilà ce qu'on a pu faire jusqu'à présent chez nous pour cette branche de l'enseignement, dont l'importance capitale n'était pas appréciée à sa juste valeur dans les temps passés. Ce n'est pas grand chose, mais c'est déjà beaucoup quand on pense qu'il s'agit d'un pays qui vient à peine de se reconstituer après des siècles de malheurs et de divisions. Il reste cependant à souhaiter que dans ces réunions internationales si fécondes en tous résultats on arrive à fixer le type universel de l'école de commerce secondaire et qu'à ce type les différents pays s'empressent de conformer leurs institutions. (*Applaudissements.*)

M. Hülsmann (Amsterdam) dit que dans les Pays-Bas le Gouvernement n'a pas pris l'initiative de l'enseignement commercial ; il a veillé aux intérêts du commerce proprement dit, mais il a à peu près complètement ignoré l'enseignement.

L'honneur d'avoir fondé la première école de commerce revient à un particulier, le Dr Sarphati. Lorsque, par suite de toutes sortes de difficultés, cette école ne pouvait plus subsister, la ville d'Amsterdam s'est intéressée à l'enseignement commercial et a fondé, en 1869, une école commerciale qui actuellement compte une école préparatoire, appelée école moyenne triennale et l'école de commerce biennale. .

D'autres communes, Rotterdam et Enschede notamment ont suivi l'exemple d'Amsterdam avec cette différence toutefois que dans ces deux communes on a prolongé d'une année seulement l'enseignement donné dans les écoles triennales. D'autres villes encore, comme Harlem et La Haye, ont modifié le programme de leurs écoles triennales en y traitant, dans la 3me classe, la correspondance et le calcul commerciaux.

En dehors de ces écoles communales, les Pays-Bas comptent encore un certain nombre d'écoles particulières.

Ce qui précède démontre clairement que les Pays-Bas, ainsi que l'Angleterre, ont toujours voulu étendre leur commerce avant de songer à l'éducation de leurs jeunes commerçants.

M. StCyr-Penot (Lyon). — Pour répondre à l'invitation de notre Président, je vais vous exposer en quelques mots, ce qui a été fait en France pour l'enseignement commercial moyen, s'adressant à des jeunes gens de 13 à 16 ans.

Depuis 1892 le Ministère du commerce a créé dans plusieurs villes, une dizaine environ, des écoles pratiques de commerce donnant aux élèves, à côté de l'instruction primaire supérieure, un enseignement théorique et pratique.

D'autre part, le Ministre de l'instruction publique a ouvert, dans plusieurs écoles primaires supérieures professionnelles, une section commerciale.

A côté de cet enseignement officiel, distribué à un millier d'élèves, nous avons les institutions relevant de corps constitués comme les municipalités ou les Chambres de commerce et dans lesquelles se donne un enseignement commercial plus ou moins développé.

Comme modèle du genre, j'indiquerai l'école de l'Avenue Trudaine, appartenant à la Chambre de commerce de Paris et comptant plus de 600 élèves.

Je citerai encore l'école de la Martinière à Lyon, l'école Vaucanson à Grenoble et bien d'autres qui comprennent dans leurs programmes des cours de comptabilité, de tenue des livres, de géographie et de droit commercial.

Nous avons ensuite un certain nombre d'écoles d'ordre absolument privé, comme l'école pratique de commerce et de comptabilité de Mr Pigier à Paris et enfin les écoles des frères de la doctrine chrétienne, qui, les premiers, ont introduit la comptabilité dans leur enseignement primaire supérieur.

Toutes ces écoles, dont la population ne doit pas être inférieure à trois mille élèves, ont pour but de former les soldats et les sous-officiers de l'armée du commerce, elles donnent en général de bons résultats et tendent à se développer ; mais elles ne constituent point une préparation à l'enseignement commercial supérieur et ne répondent pas à ce que nous appelons, en France, l'enseignement secondaire.

Le Ministère de l'Instruction publique a cherché dans ces dernières années à créer sous le nom d'enseignement moderne, un enseignement secondaire analogue à celui des Realschulen allemandes, dans lequel les langues mortes sont remplacées par les langues vivantes et dont les programmes comprennent les éléments de la comptabilité, du droit commercial, de

l'économie politique ; mais, jusqu'ici, cet enseignement n'a eu que peu de succès, les jeunes gens éprouvant une sorte de honte à déserter l'enseignement classique ; néanmoins l'enseignement moderne serait une bonne préparation pour les jeunes gens se destinant aux écoles supérieures de commerce, et il est à regretter que les élèves ne s'y portent pas en plus grand nombre. (*Applaudissements.*)

M. le Président. — Il est près de midi et nous sommes attendus au Tribunal de Commerce à midi et quart. A midi et demi la Chambre de commerce offre un lunch aux Congressistes. Nous reprendrons la discussion de la 3e question à 3 heures.

La séance est levée à 11 h. 50.

---

# DEUXIÈME SÉANCE

**du 15 Avril.**

---

Le Congrès reprend ses travaux à 3 heures, sous la présidence de M. Louis Strauss, Président.

Prennent place au bureau : MM. Jacques Siegfried, Gilbert R. Redgrave, le commandeur Aless. Pascolato, le conseiller d'État G. Kartsow, Ulrich Schmidlin, Dr Ake Wson Munthe, P. Wauters.

M. le Président. — Nous continuerons la discussion de l'organisation de l'enseignement commercial dans l'instruction moyenne. Nous devons terminer ce débat aujourd'hui car demain nous entamerons la 4e question, celle de l'enseignement supérieur. Après la séance d'aujourd'hui, que nous devrons lever vers 5 heures, Messieurs les Congressistes seront reçus dans les magasins du Congo de la maison Bunge & Co, où ils verront une grande exposition d'ivoire et de caoutchouc, M. Friling, secrétaire-adjoint du Congrès, qui dirige le département africain de la maison Bunge, accompagnera les membres du Congrès.

M. James Graham, (Wakefield). — L'éducation commerciale devrait préparer les distributeurs des richesses tout aussi bien que l'éducation scientifique prépare les producteurs ou les industriels.

Il est à noter que le mot « Commerce » est usité dans deux

sens. 1° Celui de production des matières brutes ou produits manufacturés ; 2° celui d'achat et de vente de ces articles.

Nous ne nous occuperons que du second, c'est-à-dire du commerce proprement dit.

Il est fort étonnant que dans un pays d'une essence si commerciale que l'Angleterre, l'éducation commerciale ait été jusqu'à présent si négligée. Les voyageurs, agents commerciaux et même les consuls, qui représentent au dehors les intérêts du commerce anglais, sont généralement des étrangers, et même chez nous, la majorité des correspondants étrangers, sont étrangers. Depuis des années, le pays a donné ainsi aux étrangers l'expérience pratique et la connaissance de nos marchandises et de nos marques, ce qui leur permet de devenir des concurrents dangereux. Ceci provient uniquement de ce que nos firmes ne peuvent trouver des nationaux assez compétents, à cause du manque d'instruction commerciale.

Notre infériorité sous ce rapport doit provenir de ce que les gouvernements étrangers se sont vite aperçus, que pour étendre leur commerce, ils ne devaient pas seulement mieux instruire l'artisan, mais aussi ceux qui font le commerce. C'est pourquoi nous trouvons qu'en France, en Allemagne, en Autriche, et dans beaucoup d'autres plus petites contrées de l'Europe des cours pour l'instruction commerciale ont été organisés sur une grande échelle ; l'Allemagne a 200 écoles et institutions pareilles, la France environ 120, la Russie 32 et de nouvelles vont s'y ouvrir ; l'Autriche, la Belgique, la Hollande, la Suisse et l'Italie ont un grand nombre de ces établissements. On trouve encore de ces écoles aux États-Unis, ainsi qu'au Japon.

En outre, des écoles pour l'étude des langues orientales, des religions, des coutumes et des habitudes des peuples de l'Orient sont établies depuis longtemps à Berlin, à Paris et à Vienne.

Il en résulte qu'aujourd'hui des jeunes gens allemands savent écrire et rédiger des catalogues en Chinois, en Japonais etc., pendant que d'autres jeunes gens de l'Allemagne se trouvent sur les marchés asiatiques.

Les résultats ainsi obtenus peuvent être facilement remarqués en regardant les rapports commerciaux.

La concurrence allemande augmente de jour en jour et deviendra de plus en plus intense. Pour laisser ce pays derrière nous, il est évident que nous devons prendre des mesures sans retard.

Depuis quelque temps beaucoup a été fait du côté de l'éducation scientifique et artistique, grâce au Gouvernement anglais, agissant par le « Science et Art department » et par les « County Councils ».

Cependant pareille assistance n'a pas été donnée à l'éducation commerciale et les efforts que l'on a fait ne peuvent porter des fruits aussi longtemps que le Gouvernement ne s'en occupe pas.

Tout ce que l'autorité publique a fait jusqu'ici c'est d'aider à la création des écoles commerciales du soir. Elle devrait faire pour l'éducation commerciale ce qu'elle a fait pour l'éducation scientifique et artistique.

Vu l'importance d'un centre industriel et commercial tel que le « West Riding of Yorkshire », le West Riding-County Concil a établi dans la mesure de ses forces et de ses finances, dans des écoles du jour des cours sur les sujets commerciaux et des langues modernes, et dans des classes du soir des cours sur des sujets commerciaux spéciaux.

C'est en 1892 que cette partie de son travail attira l'attention et l'on trouva alors que l'instruction donnée dans les *Cours sur les sujets commerciaux*, n'était rien d'autre que l'instruction donnée à l'école préparatoire et qu'on devait pour rendre cet enseignement efficace y ajouter 1° un système d'inspection ; 2° les conférences sur des sujets commerciaux ; 3° un programme concernant ces sujets ; 4° des classes pour instruire les professeurs enseignant les sujets commerciaux et les langues modernes ; 5° un système d'examen régulier.

Ces choses ont été faites et le Comité a envoyé son inspecteur de l'enseignement commercial, visiter les écoles de commerce en France.

Les résultats de ces efforts ont été un grand développement

plus spécialement des classes techniques du soir dans lesquelles environ 2000 individus suivent à présent les cours commerciaux et une plus grande fréquentation des écoles secondaires du soir par des jeunes gens désireux d'y apprendre le commerce ou les langues modernes.

Quant aux examens ils sont fort suivis et les employés attachent une grande valeur au diplôme obtenu.

Aux efforts des particuliers devraient se joindre ceux du Gouvernement. Il est vrai que les County Concils protégent les cours de commerce et des langues modernes ainsi que ceux des sciences et des arts, mais ce qu'ils font est insuffisant. Ainsi dans le West Riding of Yorkshire certains progrès ont été faits dans l'installation des classes techniques du soir, mais les dépenses sont un obstacle à des progrès plus sérieux.

On a fait très peu pour l'instruction commerciale supérieure et beaucoup d'écoles secondaires considérent qu'il est impossible d'établir des cours commerciaux sans que le Gouvernement les aide dans la même mesure qu'il l'a fait pour les sciences et les arts.

A Londres aussi l'on demande des secours financiers pour établir des cours commerciaux. Quant à l'enseignement commercial supérieur il est probablement impossible, pour les universités, d'instituer avec succès des cours jusqu'à ce qu'un nombre suffisant d'étudiants aient été préparés dans les écoles secondaires.

Pour savoir ce que devrait comprendre l'enseignement commercial l'on n'a qu'à demander ce que doit pouvoir faire un commerçant :

1° Il doit avoir une connaissance spéciale des produits qu'il travaille et une connaissance générale des autres marchandises.

2° Il doit connaître les conditions auxquelles il peut acheter et vendre, et les méthodes d'achat et de vente.

3° Il doit connaître celui avec qui il est en relations et savoir s'il mérite confiance, c'est-à-dire avoir une certaine habileté à connaître les caractères, ce qui s'acquiert par l'étude de la biographie, de l'histoire et par l'observation.

4° Il doit connaître le mode le moins cher et le plus expéditif pour envoyer les marchandises achetées ou vendues, c'est-à-dire connaître la géographie et l'arithmétique commerciale.

5° Avoir des connaissances de droit commercial.

6° Avant tout il doit savoir ce que font ses concurrents, c'est-à-dire suivre les statistiques étrangères et à cet effet avoir une connaissance effective des langues étrangères.

7° Connaître les meilleures méthodes de conduire les opérations commerciales soit dans le pays, soit à l'importation, soit à l'exportation, c'est-à-dire avoir une connaissance des méthodes nouvelles des affaires d'importation et d'exportation, des marchandises et de la distribution des marchandises à l'intérieur du pays.

8° Savoir prendre un aperçu de toutes transactions c'est-à-dire connaître la comptabilité et la tenue des livres et avoir quelques connaissances de la banque.

9° Savoir parler différentes langues pour pouvoir correspondre.

10° Savoir lire et faire usage des statistiques.

Donc il est désirable qu'une personne gérant une grande firme commerciale ait une connaissance effective :

1° Des produits commerciaux et industriels ; 2° des sciences se rapportant au commerce ; 3° des rapports commerciaux ; 4° de l'histoire commerciale ; 5° de la géographie commerciale ; 6° de l'arithmétique commerciale ; 7° du droit commercial ; 8° des méthodes usuelles des affaires; 9° de la tenue des livres et de la comptabilité ; 10° des principes du commerce ; 11° de l'économie politique ; 12° des langues, etc.

Il faudrait que nous ayons des cours commerciaux dans lesquels beaucoup de la théorie et de la pratique de ces connaissances soit présenté aux jeunes gens en commençant par les choses les plus élémentaires et en avançant par degré, jusqu'à ce qu'on arrive au point supérieur de l'enseignement commercial.

Pour le moment le degré obligatoire de l'instruction primaire est loin d'être suffisant. Les enfants peuvent obtenir leur diplôme vers l'âge de 8 ou 9 ans et entrent alors dans la section des « *half-timers* » c'est-à-dire qu'ils ne sont plus

obligés d'aller à l'école que pendant une moitié du jour, et qu'ils peuvent consacrer l'autre moitié aux champs, à l'industrie, etc. Le degré devrait être plus développé et le système des « *half timers* » aboli de manière à retenir l'enfant sur les bancs de l'école au moins jusqu'à l'âge de 13 ou 14 ans.

Le programme des écoles primaires devrait comprendre l'étude de la grammaire et de la langue anglaise, des éléments de géographie et d'histoire, de sciences élémentaires, des travaux manuels et des mathématiques, mais les sujets spéciaux tels que la comptabilité, la tenue des livres etc., devraient être rayés du dit programme.

Pour permettre à ceux qui, à l'âge de 13 ou 14 ans, quittent l'école pour entrer dans des maisons de commerce, d'acquérir des connaissances théoriques plus approfondies, on a créé les cours du soir.

Ces cours devraient se donner 3 fois par semaine pendant 2 1/2 heures et pendant au moins 30 semaines l'an avec leçons de 1 1/4 heure ; ils devraient aussi se diviser en 2 sections, comprenant chacune 3 années d'études.

Pour ceux qui se destinent à la carrière commerciale, l'école de commerce s'impose; son programme doit comprendre non seulement l'instruction commerciale proprement dite, qui ne peut être donnée avec fruits qu'à partir de l'âge de 14 ans, mais aussi les notions générales de l'école primaire.

Enfin les cours commerciaux supérieurs du soir seraient d'un puissant effet, pour développer la connaissance de sujets spéciaux. En effet, le jeune homme entrant dans une banque, serait heureux de suivre les cours institués par « l'Institut des banquiers », celui qui se lancerait dans le commerce maritime suivrait avec plaisir les cours d'armement, etc.

L'institution de ces cours devrait être entreprise par les Universités.

Pour finir, je préconise l'établissement de musées commerciaux, n'exposant pas seulement toutes espèces de produits et de matières premières et les différents degrés de transformation de ceux-ci jusqu'à ce que l'industrie les livre au commerce, mais aussi des échantillons et des spécimens d'articles étran-

gers, pour permettre la comparaison, quant à la qualité et au prix de nos marchandises avec celles de nos concurrents.

Je suis persuadé que la conséquence directe de l'institution des susdits cours et écoles, sera un grand bénéfice pour notre commerce et nous permettra bientôt d'employer nos nationaux là où nous sommes obligés pour le moment d'avoir recours à des étrangers.

En outre, l'employé ayant des notions générales de plusieurs branches, sera plus à même de comprendre la connexité des différents départements d'une maison de commerce et pourra, par conséquent, tout en s'élevant lui-même, concourir au développement et à l'extension du commerce général du Royaume-Uni.

M. Sobry (Anvers) signale les bons résultats des cours commerciaux institués à l'école professionnelle de Bruxelles. Il montre les avantages que présente l'enseignement simultané tel qu'il existe en Belgique et en Allemagne, sur l'enseignement successif pratique en France. L'instruction moderne chez nous est bien organisée, elle présente l'avantage qu'avec les connaissances nécessaires ou utiles pour la profession, les élèves reçoivent une instruction générale, littéraire et scientifique. Aussi l'orateur en condamnant la spécialisation fait une critique très vive du rapport présenté par M. Alex. Franck à la Chambre de commerce d'Anvers et déclare qu'il serait impossible de réaliser les désiderata de ce travail ; s'ils pouvaient être réalisés, les conséquences en seraient désastreuses. *(Applaudissements).*

M. Polaczek. — Les écoles de commerce, du degré moyen, dont les cours sont en grande partie inscrits au programme de vos écoles supérieures, sont, en Norwège au nombre de 3. Il y a en a 1 à Christiania, 1 à Bergen et 1 à Bodö ; dans cette dernière ville, qui se trouve tout au nord, l'école de commerce est annexée à une école de pêche, vu que la pêche et le commerce sont intimement liés dans le nord de la Norwège.

Après avoir fréquenté l'école pendant 9 ans et passé un examen d'études moyennes, les élèves entrent vers 15 à 16 ans dans l'école supérieure où, pendant 2 années, on leur en-

seigne les branches qui figurent aux programmes des Académies d'Allemagne et d'Autriche. Les langues obligatoires sont le norwégien, l'allemand, l'anglais et le français ; l'espagnol, utile pour le commerce de la pêche avec l'Espagne et ses colonies, est facultatif.

Suivant l'exemple de l'Académie commerciale de Prague, l'école de commerce de Christiania a établi une espèce de comptoir, où, sous la surveillance du directeur, les élèves travaillent dans quatre branches de commerce : une banque, un commerce des marchandises, un commerce de commission, d'expédition et de poissons, et un commerce de bois de construction, échangeant entre eux la correspondance nécessaire.

Les écoles commerciales publiques de Norwège, dont l'une, celle de Christiania, a été établie en 1875, et les deux autres plus tard, n'ont qu'à se louer de leur situation, et les élèves qui en sortent trouvent facilement des places dans les maisons de commerce du pays. Les anciens élèves de l'école de commerce de Christiania quittent généralement le pays pour aller apprendre à l'étranger les conditions de place et pour se perfectionner dans les langues étrangères. Il y en a dans toute la contrée, et en Belgique quelques uns occupent, grâce à leurs connaissances, à leur activité et à leur loyauté, des positions avantageuses, soit dans l'industrie, soit dans le commerce.

L'inconvénient dont souffrent toutes les écoles de commerce du nord, est le manque d'établissements pour la préparation des professeurs. A différentes reprises nous avons envoyé à l'étranger des philologues distingués, pour y apprendre le commerce et les avons pris ensuite comme professeurs. En général, nous avons obtenu ainsi de bons résultats.

Pour préparer les femmes pour le commerce et l'industrie, nous avons établi en Norwège des cours d'un an, dans lesquelles elles peuvent apprendre théoriquement les branches commerciales : la tenue des livres, l'arithmétique, le commerce, ainsi que les langues norwégienne, allemande, anglaise et française. Les branches d'enseignement général, qui se trouvent au programme des cours de 2 ans pour hommes, ne sont pas enseignées dans les cours pour femmes.

Ces derniers cours progressent aussi, et les jeunes femmes, en en sortant, trouvent rapidement une occupation rémunérée dans la vie pratique.

Outre les écoles publiques, différentes villes du pays possèdent encore des écoles de commerce privées, qui promettent d'enseigner à leurs élèves en 3, 6 ou 12 mois le commerce et les langues.

Je ne connais pas assez ces établissements pour pouvoir m'étendre sur leur organisation.

D'après ce que j'ai vu, depuis mes vingt cinq années d'administration et de professorat, je puis affirmer que les écoles de commerce de Norwège progressent normalement et régulièrement et dans la mesure des besoins des jeunes commerçants. *(Applaudissements).*

M. Hirschhorn met les qualités morales bien au dessus de l'instruction. Pour être bon négociant il faut être actif, honnête, avoir de l'ordre, avoir en un mot une éducation générale solide que la pratique des affaires doit encore perfectionner. Il est très utile ensuite de posséder des connaissances spéciales, c'est pourquoi les cours d'adultes donnent de bons résultats. Mais à Mannheim, ville très commerçante, on n'a pas jugé nécessaire de créer une école de commerce. (*Applaudissements*).

M. le Président. — Aussi M. Hirschhorn qui est de Mannheim a-t-il profité de l'Institut supérieur de commerce d'Anvers, pour se préparer à la belle carrière qu'il a fournie.

M. Tuck-Sherman (Anvers). — Ayant exprimé ce matin à l'honorable Président du Congrès le regret que j'éprouvais en constatant l'absence du délégué du Gouvernement des Etats Unis d'Amérique et ayant ajouté qu'il y avait en matière d'enseignement, dans ce pays, des choses assez intéressantes, Monsieur le Président m'a invité à prendre la parole. Mais après avoir expliqué à Monsieur Strauss que je n'étais nullement préparé à cette fin, je croyais l'incident définitivement clos. Je me trouve donc pris à l'improviste, cependant avec votre indulgence je pourrais, peut être, vous donner une idée de l'enseignement tel qu'il se pratique à Boston, Massachussets. Comme chaque Etat de l'Union a son propre système

d'enseignement il est impossible de généraliser pour le pays, et je ne puis vous donner que l'examen du système dont j'ai fait personnellement l'expérience.

Nous avons dans la Nouvelle Angleterre quatre degrés d'écoles, c'est à dire « primary » « intermediary » « grammar » et « high » ou « latin ». L'élève quitte la « grammar school » à l'âge d'environ quinze à dix sept ans et, jusque là, il ne reçoit aucun enseignement spécial ; son instruction reste donc absolument générale ; ce n'est qu'en entrant dans la « High » ou la « Latin school » qu'il choisit sa carrière. S'il veut finir son éducation par une instruction uniquement générale et se destiner au commerce, il entre dans la « high school » ; si, au contraire, il se destine aux professions libérales, il entre dans la « latin school » où commence l'étude des langues mortes et des classiques.

C'est donc la « high school » qui représente le plus d'intérêt au point de vue du congrès et je puis dire que dans ces écoles on ne s'occupe guère de l'enseignement commercial, excepté de la comptabilité qui fait partie de tous les programmes des « high schools ». L'enseignement commercial n'entre donc pas du tout dans le programme d'enseignement des écoles de la Nouvelle Angleterre et je crois être dans la vérité en disant qu'il en est de même pour toutes les écoles du pays.

L'enseignement commercial est entièrement dû à l'initiative privée et c'est là le point intéressant. Pour habituer les élèves au commerce les « Business Schools » se servent de la pratique. Par conséquent ces « Business Schools » n'ont rien de commun avec une école. Ce sont de grands bureaux avec leurs chefs, chefs de bureau comptables, caissiers, correspondants, etc., etc. On y traite des affaires fictives. Il y a le département maritime, le département des expéditions, le département commercial, détail et gros, la comptabilité, etc. Il en résulte que lorsque les élèves viennent plus tard dans les bureaux ils sont à même de se mettre immédiatement à la besogne.

Si Monsieur le Président le permet, je voudrais bien faire ressortir un point qui présente chez nous un danger. C'est l'organisation des études des langues étrangères. Pour la plu-

part toutes ces langues sont enseignées par des Américains. Ainsi, nous avions, pas loin de Boston, un professeur qui avait enseigné le Français pendant 20 ans. Un jour, étant allé à Paris avec quelques-uns de ses élèves, ceux-ci constatèrent que leur professeur ne savait même pas demander une chambre d'hôtel dans cette langue. (*Rires*). Je voudrais voir dans tous les établissements d'enseignement commercial des professeurs originaires du pays dont ils enseignent la langue. (*Applaudissements*).

M. Cuisset (Huy) déclare que l'enseignement moderne en Belgique est supérieur à celui de la France. Cependant l'enseignement des langues devrait être donné dans la langue même, par des professeurs spéciaux du pays dont il s'agit de connaître la langue. Un bon résultat serait obtenu aussi par l'organisation d'un bureau international de correspondance à l'usage des élèves des écoles de commerce. L'échange des lettres faciliterait l'étude pratique.

M. Ten Berge expose le programme de l'école de commerce communale de Gand.

M. Nixon (Manchester), recommande la méthode de l'enseignement par des spécialistes ; les langues doivent être enseinées par des *natives*, le droit par des avocats.

M. Boissevain (Amsterdam) appelle l'attention du Congrès sur la nécessité d'avoir un enseignement spécial pour ceux qui deviendront des employés. Les écoles supérieures forment des chefs de maison, des directeurs de firmes, des directeurs commerciaux d'usines. Mais pour les employés il faut autre chose, ils ne peuvent d'ailleurs pas poursuivre les études jusqu'à la sortie des établissements du plus haut degré.

M. J. Siegfried résume le débat de la journée et croit pouvoir assurer que la majorité du Congrès veut que l'enseignement général ne soit pas affaibli. On doit cependant s'efforcer de rendre l'enseignement moderne de plus en plus pratique, les écoles commerciales du degré secondaire et d'autres établissements spéciaux doivent former de bons employés et de petits commerçants. *(Applaudissements).*

Le séance est levée à 5 1/4 heures.

## SAMEDI 16 AVRIL

**Séance du matin.**

---

La séance est ouverte à 9 heures 40, sous la présidence de M. Louis Strauss, président.

Ont pris place au bureau : MM. G. Kartsow, cap. Abney, comr Alessandro Pascolato, Polaczek, Bela Schack, Léon Cassel, Paul Wauters.

M. Robert L. Morant, (Londres). — Monsieur le Président et Messieurs, je vous prie de m'accorder la permission de vous dire quelques mots, afin de vous exprimer les idées des délégués officiels du Gouvernement anglais et de vous indiquer les questions sur lesquelles nous cherchons des renseignements exacts.

Pendant la première journée du Congrès, notre part dans la discussion a été insignifiante, parce que la discussion tournait sur la question de l'organisation de l'enseignement commercial du degré primaire, et nous Anglais, nous sommes absolument convaincus qu'on ne doit pas spécialiser dans les écoles primaires. Notre raison pour cette conviction est que l'école primaire existe pour les besoins de tout le monde et que cette école obligatoire, que les enfants du peuple doivent fréquenter, ne doit pas donner un enseignement adapté seulement à une partie du peuple ou à un métier seulement, c'est-à-dire à la carrière commerciale. En un mot, l'école primaire, la *Volkschule*, est une école comme on dit en anglais : « *for life and not for livelihood* ». *(Applaudissements).*

Pendant la deuxième journée du Congrès, on a discuté la question de l'enseignement commercial du degré secondaire, ou plutôt les délégués nous ont donné des explications variées sur l'organisation de l'enseignement moyen dans leurs pays. Ce jour encore, nous, délégués officiels, nous n'avions pas à intervenir. Il est vrai qu'il y a eu des discours anglais concernant nos cours commerciaux du soir, nos cours d'adultes et d'autres développements de l'enseignement commercial d'un degré inférieur, mais ceux-ci ne sont pas compris, à notre avis, dans la phrase *enseignement moyen proprement dit.* Et quant à l'enseignement moyen ou l'école secondaire proprement dite, nous Anglais, nous ne désirons pas y voir une spécialisation des études. L'école secondaire proprement dite est aussi à son tour une école pour l'enseignement général, son but est de former le caractère, l'esprit, la morale, les idéals de notre jeunesse, qu'on ne doit pas familiariser avec les idées sordides de la lutte pour l'existence plus tôt qu'il n'est nécessaire. L'école secondaire à son tour est : « *for life and not for livelihood* ». Qu'elle soit modernisée bien entendu, mais qu'elle donne un cours d'enseignement moderne et général appliqué non seulement à un métier, à une carrière, mais qu'elle développe le « *algemeine bildung* » de tous les garçons qui la fréquentent, en formant les capacités intellectuelles générales.

Aujourd'hui, la troisième journée du Congrès, nous sommes enfin arrivés au but actuel de nos enquêtes. La question est : *Que doit être l'enseignement commercial supérieur ?* Nous, Anglais, nous la considérons, nous l'étudions en ce moment et nous cherchons une solution. Cependant je voudrais changer encore un peu cette question, en disant : *Que doit être l'enseignement supérieur commercial ?* Et pour cette raison : Nous possédons déjà l'enseignement supérieur littéraire, nous possédons déjà l'enseignement supérieur scientifique, tous les deux sont depuis longtemps bien établis en Angleterre. Maintenant il s'agit d'y ajouter un troisième enseignement supérieur, c'est-à-dire un enseignement supérieur spécialement désigné pour suppléer aux besoins commerciaux, un enseignement supérieur commercial. Voilà la question.

Nous hésitons. Chez vous, en Belgique, cette question est bien résolue depuis longtemps. Le voici, ce bel Institut de Commerce dans lequel nous nous trouvons rassemblés, qui donne la réponse à la question en discussion.

En Angleterre nous sommes encore irrésolus sur ce point quoiqu'il soit discuté avec vigueur. Jusqu'à présent, nous Anglais, nous sommes, je puis le dire, à la tête du commerce du monde, mais nous voyons d'autres nationalités qui avancent rapidement et qui nous disputent notre supériorité. Nous croyons que ce n'est pas seulement le caractère, la force, la persistance, le courage qui donnent le succès, mais que c'est maintenant l'âge de la science et d'application de la science à toutes les carrières, et qu'il faut appliquer les idées intellectuelles, les études scientifiques au commerce autant qu'à l'industrie. On dit en France que nous Anglais nous n'avons pas d'esprit bien intellectuel, que la perspicacité logique nous manque, que nous changeons les idées très lentement. Sans vouloir discuter cette appréciation, je crois devoir déclarer, si M. Siegfried me le permet, que ceux qui pensent rapidement ne sont pas toujours aussi pressés à traduire leurs pensées en pratique, et que ceux qui changent très vite peuvent aussi quelquefois revenir sur leurs idées. Puis-je ajouter que, si nous changeons, nous Anglais, bien lentement, nous restons à chaque point auquel nos changements nous conduisent ?

Eh bien, quant à la question *doit-on avoir l'enseignement supérieur commercial ?* nous pouvons rapporter de notre voyage, cette conviction que nous transmettrons au Gouvernement anglais, que toutes les nationalités étrangères sont convaincues qu'il faut avoir cette instruction et qu'elles le possèdent déjà.

Maintenant je voudrais aussi apporter au peuple anglais des renseignements exacts sur trois questions au sujet de cet enseignement supérieur commercial, sur lesquelles il existe partout beaucoup de confusion d'idées et d'incertitude.

1° *Le niveau actuel de cet enseignement.* Par exemple, l'âge minimum d'admission. Doit-on constater que pour entrer dans ces Instituts, ces Universités commerciales, l'étudiant doit

avoir au moins dix-huit ans ? Et puis, que doit être l'ensemble de son bagage intellectuel ? Doit-on constater que des connaissances spéciales ne sont pas demandées pour l'admission, mais seulement une éducation moderne complète ? Que cet enseignement supérieur commercial n'est pas celui d'une école mais plutôt celui de l'Université ordinaire ? Donnez-nous, s'il vous plaît, des renseignements exacts sur cette question.

2° *Les sujets de cet enseignement.* Que doit être la proportion du temps consacré par exemple aux langues modernes d'une part et aux sujets spéciaux d'autre ? Doit-on constater en même temps que cet enseignement supérieur n'a pas pour but d'enseigner les langues modernes (ce qui doit être déjà complété dans les écoles secondaires) mais de les perfectionner et surtout de leur donner des applications pratiques ? Quant aux sujets spéciaux, combien faut-il en avoir ? Quels sujets ? Jusqu'à quel point et à quel degré spécialisés ?

3° La question du *corps enseignant.* A) Pour les langues. Est-ce que vos expériences vous ont convaincus qu'on doit employer toujours des étrangers, ou au contraire des professeurs de la même nationalité que les élèves ? Comment peut-on former ces professeurs ? Quels diplômes faut-il qu'ils possèdent et comment peut-on les recruter ? B) Pour les sujets spéciaux. Croyez-vous qu'il faut employer des professeurs universitaires qui ont ajouté à leurs connaissances théoriques quelques expériences pratiques dans la vie commerciale, ou au contraire qu'il vaut mieux employer des gens de commerce qui ont laissé leur carrière commerciale pour se vouer sans préparation à l'enseignement ? Et en tous cas où peut-on les obtenir ? Voilà une question assez difficile sur laquelle nous cherchons des renseignements exacts.

Nous voulons retourner à Londres avec un rapport de vos expériences, bonnes et mauvaises. Pendant ces deux journées nous avons entendu beaucoup de longs discours, beaucoup de généralités, beaucoup de questions absolument locales, mais bien peu de renseignements exacts ou de principes pédagogiques.

Messieurs, au nom de la cité de Londres, la plus grande cité, si vous me permettez l'expression, la plus grande cité commerciale du monde, au nom de l'Angleterre, le plus grand pays, si vous me permettez le mot, le plus grand pays commercial du monde, au nom du Gouvernement anglais, Gouvernement qui dirige le peuple le plus nombreux et le plus répandu du monde, mais qui est à ce sujet bien moins avancé que les autres nationalités de l'Europe, je vous prie de nous donner des renseignements exacts. (*Applaudissements*).

Aujourd'hui, Messieurs, s'il vous plaît, point de personnalités, point de jalousies de localité, point de généralités, point de banalités ; revenons aux principes, à la base de cet enseignement, au point de vue pédagogique, au point de vue commercial. Qu'on nous raconte des expériences variées, les mauvais résultats autant que les bons, afin que cette question si intéressante soît résolue aujourd'hui d'une manière détaillée et bien équilibrée.

De cette manière il nous serait possible d'établir, à la fin de ce dix-neuvieme siècle, un enseignement supérieur qui donnerait au commerce du monde les mêmes résultats heureux qu'on a déjà obtenus dans la poursuite de la littérature et de l'industrie et de la science appliquée. Alors nous pourrions entrer dans le vingtième siècle munis de moyens proportionnés au haut degré de développement qu'apportera sans doute ce siècle nouveau. Quelle belle suite de cette Conférence à laquelle vous nous avez fait l'honneur de nous inviter !

En un mot, Messieurs, je vous prie de nous fournir aujourd'hui des discussions exactes, des informations précises, et en même temps je vous demande pardon d'avoir pris une si grande partie de votre temps ce matin, et je vous offre mes excuses sincères, pour avoir massacré, par mes mauvaises expressions, mon mauvais patois anglo-français, la plus belle langue du monde, la langue internationale tant pour la diplomatie que pour le commerce. (*Applaudissements*).

M. Heinzmann-Savino tâchera de répondre au désir de l'honorable délégué du Gouvernement britannique.

Les écoles supérieures de commerce ont pour mission de fournir non pas des commis, des employés, mais des commerçants d'élite capables d'imprimer aux questions qu'ils traitent, aux opérations qu'ils entreprennent, le cachet de science et de haute raison qui facilite le progrès. En donnant ainsi une impulsion très grande à leurs propres affaires, ces négociants impriment une direction favorable et profitable à tous, au courant commercial du pays.

Les écoles supérieures de commerce préparent aussi les fonctionnaires pour le service général du commerce, des spécialistes pouvant défendre les intérêts matériels de la nation, à la tribune et dans la presse. Ce sont, jusqu'à un certain point, des séminaires d'où sortent des hommes pourvus de toutes les connaissances nécessaires à organiser l'enseignement commercial et à le propager, c'est une pépinière de professeurs.

On doit juger l'enseignement supérieur par les élèves qu'il forme et non par les programmes. La question d'admission mérite de fixer l'attention, car c'est d'elle que dépend le niveau des études. On doit exiger à l'entrée la preuve de connaissances suffisantes ; pour permettre aux élèves de suivre les cours avec fruit, on ne doit admettre que ceux qui ont terminé les études moyennes. Pour l'agréation des élèves étrangers, des mesures sont également à prendre.

Les écoles supérieures de commerce doivent être considérés comme des écoles d'application ; l'enseignement doit y être moderne, à la hauteur des grandes questions d'intérêt général.

Passant à la question de l'enseignement des langues, l'orateur recommande le système italien, pour le recrutement des professeurs. Il espère que les représentants des différentes écoles supérieures de commerce élucideront les questions soulevées par M. Morant et qui sont d'un intérêt vital pour l'enseignement supérieur du commerce. (*Applaudissements*).

M. Victor Collin, (Anvers). — Messieurs, l'enseignement colonial n'est pas à proprement parler l'enseignement commercial. C'est pourquoi certains d'entre vous auront peut-être été surpris de trouver parmi les rapports déposés sur le

bureau du Congrès, une proposition tendant à l'établissement en Belgique d'un enseignement colonial. Si je n'ai pas hésité à la faire, c'est pour deux raisons. La première c'est que le plan que j'ai tracé repose en grande partie sur celui de l'enseignement commercial, tel qu'il existe actuellement en Belgique. La seconde, c'est que si la proposition méritait d'être faite, elle devait nécessairement l'être à ce Congrès. Pour bien faire, il eut fallu la présenter à un congrès de l'enseignement colonial, mais comme il n'existe pas d'enseignement de ce genre en Belgique, il est peu probable qu'un congrès pareil y soit tenu. Dans tous les cas, ma proposition étant imprimée, vous pourrez la lire si vous le désirez, et je n'insisterai pas davantage. De cette façon je n'aurai pas le remords d'avoir distrait, ne fut-ce que quelques minutes, votre attention des sujets purement commerciaux.

Cette question présente cependant un côté commercial dont je voudrais vous entretenir. L'utilité des sciences coloniales apparaît de telle façon depuis quelque temps que plusieurs nations ont fondé des écoles spéciales où on les enseigne. En Angleterre, il existe des établissements privés qui ont pour but de préparer les jeunes anglais aux expatriations lointaines ; en France, à Paris, il existe une école coloniale qui compte environ deux cents élèves ; nous avons pu lire récemment dans les journaux qu'un comité venait de se former en Allemagne dans le but de fonder également un institut colonial. En Belgique, il n'existe encore aucun établissement pareil, mais il est à espérer que notre pays, qui a su se faire une place si large dans l'histoire des colonisations modernes, ne se laissera pas devancer de beaucoup sur ce terrain. Mais, en attendant, l'enseignement colonial n'est pas organisé chez nous, et je me demande s'il ne serait pas utile, dans ces conditions, d'annexer à notre institut supérieur de commerce, j'entends à la troisième année d'études, des chaires spéciales de sciences coloniales.

M. le Président. — Je crois devoir rappeler à l'orateur que ce Congrès a un caractère international.

M. Victor Collin. — J'allais y venir, M. le Président, et

pour conserver à la question son caractère international, j'allais poser au Congrès cette interrogation : ne conviendrait-il pas, en général, d'adjoindre des cours de sciences coloniales — histoire coloniale, hygiène coloniale, etc. — à l'enseignement supérieur du commerce dans tous les pays où l'enseignement colonial proprement dit n'est pas encore organisé ?

On m'objectera ici, j'en suis sûr, que les programmes sont déjà très chargés et que la préoccupation actuelle est d'en élaguer les matières inutiles et de ne pas les surcharger encore. Mais cette affirmation est si peu en contradiction avec ma proposition, que je me permettrai de surenchérir encore, de vous entretenir d'une chose qui vous paraîtra un peu surrannée déjà, de ramasser—pour employer un terme de langage familier — une guitare qui a déjà beaucoup servi, en un mot de dénoncer le « surmenage » qui règne dans l'enseignement supérieur commercial.

Dans l'enseignement ordinaire, en effet, qu'il soit primaire, secondaire ou supérieur, on s'efforce autant que possible de simplifier les programmes, de les réduire aux branches les plus essentielles. Dans les universités, notamment, on veille à ce que l'attention des étudiants ne se disperse pas sur des sujets d'importance secondaire, à ce qu'elle se concentre tout entière sur un petit nombre de branches utiles, afin qu'ils en emportent une connaissance solide. Or est-il une carrière, Messieurs, où les connaissances solides, et non point superficielles, soient plus indispensables que dans la carrière commerciale ? Et cependant il semble que l'attrait et la nouveauté des matières abordées aient, chez les fondateurs des premiers instituts de commerce, réellement obscurci la notion exacte de la proportion dans laquelle elles devaient être enseignées pour atteindre leur maximum d'utilité pratique.

On trouvera peut-être cette critique bien hardie, venant de ma part, et s'adressant à des personnes beaucoup plus compétentes que moi, dont l'œuvre a produit des résultats tout à fait satisfaisants, pour ne pas dire des plus brillants. Mais nous nous trouvons ici dans l'un des cas très rares où le fait de ne pas avoir quitté depuis longtemps les bancs de l'école constitue

une compétence plutôt qu'une incompétence. Et j'ai sur ce sujet des impressions qui datent d'hier. Qu'il me soit donc permis de prendre en exemple l'Institut d'Anvers. (*Applaudissements*).

M. le Président. — Cependant.

M. Victor Collin. — Je prévois l'objection, M. le Président. Mais M. Morant, délégué anglais, ne nous a-t-il pas demandé des renseignements sur le fonctionnement de ces écoles supérieures dans tous les pays, y compris le nôtre ? D'ailleurs, M. Siegfried, que je regrette de ne pas voir ici, nous a dit que l'école de Mulhouse, qui est la seconde école commerciale supérieure fondée en France, a été modelée sur notre Institut. Nous savons que d'autres écoles de ce genre, fondées à l'étranger, ont été modelées sur les Instituts français, de telle sorte que si la situation dont je vais parler existe à l'Institut supérieur de Commerce d'Anvers, il y a beaucoup de chances pour qu'elle existe également autre part. Eh bien, Messieurs, tandis que dans les Universités, l'élève n'est astreint qu'à deux ou trois heures de cours par jour, de telle sorte qu'il lui reste assez de temps pour revoir ses cahiers en rentrant à la maison, l'étudiant de l'Institut a six et parfois sept heures de leçons par jour. Et ce ne sont pas des cours qu'on peut à la rigueur s'abstenir de suivre. Il faut y assister régulièremet, de peur de n'être bientôt plus à la hauteur. Si les étudiants sont excédés, me direz vous, pourquoi ne protestent-ils pas ? Eh, Messieurs, ils protestent ; mais leur protestation est purement passive. J'en appelle à M. le directeur de l'Institut, ils s'absentent ; pour me servir du terme technique, ils « brossent » le cours. (*Rires et applaudissements*). A un examen d'Université, l'étudiant présente six ou sept branches : à l'examen de seconde année de l'Institut, j'entends à celui qui mène au grade de licencié en sciences commerciales, l'étudiant en présente quatorze. Ce n'est pas tout. Il a encore son rapport consulaire. (*Applaudissements*). Je tiens, Messieurs, à dénoncer ici une fois pour toutes la méthode qui préside à la présentation de ces rapports consulaires : car il importe d'en finir avec elle. Le rapport consulaire ne s'écrit pas à la maison pour être

présenté ensuite tout écrit au jury et pour être verbalement défendu comme une thèse d'Université. Non : on donne à l'élève douze noms de pays ; il en choisit trois, et sur chacun de ces trois pays, il rédige un rapport. Mais il devra laisser les documents à la maison : on lui demandera à l'examen d'en reproduire un de mémoire, et pour ce, il aura dû apprendre par cœur les trois rapports, d'une trentaine de pages chacun, littéralement par cœur, avec toutes les nomenclatures et toutes les statistiques (*hilarité et applaudissements*). Et s'il me fallait une preuve de ce que j'avance, je la trouverais facilement dans les résultats toujours plus médiocres que donnent les examens. « La plus grande distinction » et la « grande distinction » sont déjà de la préhistoire : on n'en distribue plus.

M. le Président. — Vous vous trompez. Assez fréquemment on décerne la « grande distinction ».

M. Victor Collin. — Et « la plus grande » ?

M. le Président. — L'obtention de ce grade a toujours été rare.

M. Victor Collin. — J'ajouterai que la simple « distinction » elle même se fait de plus en plus rare. Et même pour remédier au défaut de grades il a fallu créer un grade spécial, la « mention honorable », qui tient le milieu entre le simple « avec fruit » et la « distinction ». (*Applaudissements*).

M. le Président. — Je vous demande pardon : la mention honorable a existé de tous temps.

M. Victor Collin. — Il faut croire alors qu'on ne l'a pas toujours distribuée. Et ceci, Messieurs, me permet de répondre à la question que posait avant-hier M. Heinzmann-Savino ; Comment se fait-il que nos licenciés en sciences commerciales sont accueillis par nos négociants sans enthousiasme aucun, même avec une sorte de mauvaise volonté, de méfiance. C'est très simple : ces jeunes gens savent tout et ne savent rien. Leurs connaissances sont plus superficielles que pratiques. J'en parle par expérience : entrant dans un bureau, je connaissais par cœur les formules relatives aux rentes viagères différées, mais pour retrouver une indication urgente dans le copie de lettres, il me fallait trois quarts d'heure. Qu'arrive-t-il ? On

confie au licencié les petites besognes simples. Il s'en lasse bientôt, et comme il est pour la plupart du temps employé volontaire (les gros appointements ne courent pas les rues à Anvers) il en prend bientôt à ses aises. On n'ose pas lui faire d'observation et au bout de fort peu de temps, voilà le licencié en sciences commerciales devenu pour le négociant non plus un auxiliaire utile, mais un véritable embarras. (*Applaudissements*).

M. le Président. — Je prie Messieurs les étudiants de troisième année qui assistent au Congrès de ne pas oublier qu'ils sont admis comme auditeurs. Ils ne doivent pas applaudir aussi facilement à des assertions qu'ils ne peuvent pas encore contrôler.

M. Victor Collin. — Messieurs les étudiants savent que le point de vue auquel se place M. le Président est fort différent du mien.

Et c'est après avoir parlé dans ces termes du surmenage, me direz-vous, Messieurs, que vous venez nous proposer d'ajouter encore des cours nouveaux au programme ? Oui, certes, car l'enseignement commercial doit être essentiellement mobile, il doit pouvoir s'adapter constamment aux conditions nouvelles de la vie économique ; tenir compte des inventions et des procédés nouveaux qui surgissent, faire place aux sciences nouvelles dont l'importance en matière commerciale a été reconnue : les sciences coloniales notamment, qui s'imposent. Seulement ce qu'il faudrait, c'est laisser toute latitude à l'élève, du moins dans les classes supérieures, de choisir telles branches qui conviendront mieux que telles autres au but spécial qu'il s'est choisi, à la spécialité commerciale qu'il a l'intention d'adopter. C'est pourquoi je préconiserai l'adoption de ce qui peut s'appeler un programme mobile, tel qu'il en existe à l'école des sciences sociales et politiques de l'Université de Louvain. Quatre ou cinq branches fondamentales seules sont imposées à l'étudiant et parmi une dizaine d'autres il peut choisir celles qui lui conviennent le mieux. On l'oblige seulement à en présenter un certain nombre à l'examen.

En attendant, et à titre provisoire, je demanderais l'établissement de cours coloniaux facultatifs dans les Instituts supérieurs de Commerce, mais il est évident que cette réforme partielle est insuffisante. Pour lui donner toute l'amplitude nécessaire, et en attendant la création d'un enseignement colonial séparé, celle que je viens de vous exposer me parait assez logique et je serais heureux de la voir prise en considération par le Congrès. (*Applaudissements*).

M. Pierrard (Anvers) constate une lacune dans l'enseignement. En Belgique, il n'y a qu'un seul établissement d'instruction où il est question de l'armement des navires, c'est l'Institut supérieur de commerce d'Anvers. Ce n'est pas assez. Autrefois ces études pouvaient suffire pour former des armateurs, parce qu'alors la bonne exploitation du navire reposait surtout sur les capacités nautiques du capitaine ; l'instruction technique du propriétaire pouvait se borner à peu de chose. Mais maintenant, avec la navigation à vapeur, la situation s'est modifiée, le navire est devenu une chose très compliquée ; ses rouages doivent être déterminés avec précision. Pour soutenir la concurrence, on doit suivre les perfectionnements rapides. Il faut des hommes instruits pour le commandement et pour les machines et, pour les choisir, les diriger, les contrôler, il faut des techniciens même plus capables. Et c'est ce qui nous manque en Belgique, car si l'enseignement à l'Institut supérieur de commerce peut former des commerçants rompus aux affaires des transports maritimes, il est cependant trop rudimentaire pour produire les techniciens dont je viens de parler et sans lesquels nous ne pouvons songer à relever notre marine marchande et nos industries maritimes.

Pour remédier à la situation déplorable que nous signalons en Belgique nous préconisons la création de cours spéciaux de constructions et d'armements maritimes dans nos écoles d'ingénieurs.

M. le Président. — Ce n'est plus de l'enseignement commercial dont vous parlez. Vous oubliez que notre Congrès

n'est pas un Congrès de l'enseignement technique général et que nous sommes ici dans une réunion internationale.

M. Pierrard. — J'ai cru devoir signaler la coupable indifférence témoignée à l'égard des sciences navales. On devrait faire pour elles ce qu'on a fait pour l'électricité, pour laquelle on a créé des instituts spéciaux facilitant l'épanouissement de la nouvelle science et la création d'usines électriques.

M. le Dr Stegemann revient sur ses déclarations de la veille. En Allemagne l'œuvre des instituts de commerce vraiment supérieurs est encore dans la période de gestation. Jusqu'ici beaucoup de négociants envoyaient leurs fils à l'Université, pour y étudier le droit et puis leur enseignaient la pratique des affaires. Et cependant on comprenait l'inutilité pour ces jeunes gens des études juridiques approfondies. Voilà pourquoi l'on a décidé l'organisation d'un enseignement commercial supérieur. Nous avons des écoles qui correspondent pour ainsi dire à vos instituts supérieurs, mais nous voulons arriver plus loin, nous voulons créér une véritable Université commerciale à Leipzig où l'on formera les professeurs des écoles de commerce.

Nous avons rencontré des difficultés dans la recherche des maîtres chargés d'enseigner dans notre nouvelle école de Leipzig. On avait craint de ne pas avoir d'élèves, mais à la nouvelle de la création de cette Université commerciale deux cents inscriptions sont arrivées.

Ce que nous voulons former ce sont des négociants, des juges consulaires, des hommes capables de discuter les intérêts de leur corporation dans des assemblées publiques. Nous ne voulons pas créer des *Mercuriusstudenten* qui deviendraient des philologues commerciaux. Nos élèves devront chercher leur place dans le monde, nous les armons pour l'acquérir, *(Applaudissements)*.

M. le Comr A. Pascolato. — Si, en Italie, comme partout du reste, l'instruction commerciale moyenne est encore incomplète, on peut s'en consoler en constatant que l'instruction commerciale supérieure y est très bien organisée. Nous avons

trois Écoles supérieures, à Venise, à Bari et à Gênes, qui jusqu'à présent suffisent parfaitement aux besoins du pays.

La plus ancienne de ces Écoles, celle de Venise, a été fondée en 1868 sur le modèle de l'Institut d'Anvers, comme le proposait M. Luzzatti, actuellement Ministre du Trésor, qui venait de visiter cet Institut. Seulement, en acceptant l'exemple d'Anvers, qui se recommandait par une si heureuse expérience, on a cru devoir apporter des modifications dans l'application du régime, ce qui a, dans diverses parties, développé l'organisme.

L'école de Venise a été fondée, dès le principe, dans un triple but et a eu dès la première heure trois sections : la section commerciale, la consulaire et la normale. La première offre les moyens de perfectionner leur instruction commerciale à tous les élèves qui sont destinés aux fonctions supérieures du commerce, aux emplois dans les grands instituts de l'industrie et du crédit, etc. Dans la deuxième section on prépare les jeunes gens à la carrière des consulats ; dans la troisième on forme les professeurs pour les instituts techniques, ou, plus exactement, pour les sections de commerce et de comptabilité de ces instituts, c'est-à-dire pour l'instruction commerciale moyenne.

Pour les deux écoles supérieures de Gênes et de Bari, instituées plus tard, en 1884 et en 1886, on a adopté, à peu près, le même modèle, sauf à en retrancher la section normale qui aurait fait augmenter les frais sans nécessité, vu que pour la préparation des professeurs des écoles secondaires de commerce, un seul institut supérieur pouvait suffire parfaitement.

La section de commerce dans les trois Écoles supérieures prend trois ans. Son enseignement comprend les institutions de commerce, la comptabilité et l'arithmétique commerciale, la géographie économique et la science des marchandises, l'histoire du commerce, l'économie politique, un cours élémentaire du droit civil, un cours complet de droit commercial, la langue italienne et trois langues étrangères (français, anglais, allemand), la calligraphie. Les élèves fréquentent

l'école de pratique commerciale (bureau) pendant la deuxième et la troisième année. Ils obtiennent après un examen final le diplôme de licenciés, qui est déclaré par la loi équivalent aux grades académiques les plus élevés.

Les cours de la section consulaire durent cinq ans : presque toutes les matières de la section du commerce y sont comprises et on y ajoute les connaissances indispensables pour les consuls : histoire diplomatique, droit constitutionnel et administratif, droit pénal, éléments de procédure judiciaire, un cours très developpé de droit international etc. Cela fait que la préparation pour la carrière des consulats est, dans les Écoles supérieures de commerce, tout à fait spéciale, dirigée vers son but bien déterminé, aussi les élèves de cette section peuvent-ils se mesurer avantageusement avec les concurrents qui sortent de l'Université.

La troisième section, la normale, qui existe, comme je viens de le dire, dans la seule École supérieure de Venise, a la mission de former les professeurs pour l'enseignement commercial secondaire. C'est là, si je ne me trompe, une fonction spéciale, qui n'a été exercée dans aucun autre institut supérieur et qui vise, avec un certain courage, à une organisation complète de l'instruction commerciale.

A Venise on s'est dit qu'un enseignement spécial a besoin aussi d'un corps spécial de professeurs, possédant la conscience du but auquel ses efforts doivent être dirigés et qui se propose de travailler pour l'instruction pratique requise par le commerce.

Voilà sans doute, d'après nous, une fonction qui rentre dans l'essor des instituts supérieurs : former les maîtres pour l'enseignement moyen. Comme l'Université prépare les professeurs pour les gymnases et pour les lycées, de même l'École supérieure de commerce prépare les professeurs pour les instituts secondaires. Peut-on dire que cela ne lui appartient pas ? Peut-on affirmer que pour donner l'instruction commerciale moyenne un cours d'études classiques, une préparation générale servirait aussi bien que la préparation spéciale ? Quel-

qu'un opposera peut-être que l'Institut de Venise a devancé les temps et que ses fondateurs ont visé plus l'avenir que les besoins actuels. Mais personne ne dira que leur œuvre ait dépassé ses limites naturelles, que l'école fondée par eux ait usurpé des fonctions qui ne lui appartenaient pas naturellement.

Du reste, les faits semblent répondre victorieusement à toute objection. Des professeurs d'économie, de science financière, de comptabilité, de droit commercial, de langues étrangères, obtiennent tous les ans le diplôme de licencié de l'école supérieure de Venise, et ce certificat jouit d'un véritable crédit, au point que ces professeurs trouvent aisément à se placer dans les instituts et dans les écoles techniques, dans les écoles secondaires italiennes de l'Orient, et même dans quelques écoles étrangères, par exemple de la Suisse. Ils réussissent, en général, très bien et sont actuellement au nombre d'à peu près deux cent cinquante : d'où il résulte que les enseignements de l'école supérieure sont colportés par ces anciens élèves dans toutes les directions, et cela ne peut pas manquer de donner des résultats très confortants pour le développement de l'instruction commerciale.

Vous me demanderez, peut-être, quelles sont les conditions requises pour l'admission dans les écoles supérieures de l'Italie. Ont le droit d'y entrer, sans examen, les licenciés des instituts techniques, du cours préparatoire de Bari, et des écoles secondaires italiennes ou étrangères qui correspondent à ces instituts : cette correspondance peut résulter aussi bien des dispositions législatives que de la comparaison des programmes. Les jeunes gens qui ne peuvent présenter un de ces titres sont soumis à un examen sur les éléments de la comptabilité et sur les matières appartenant à la culture génerale, telle que les langues italienne et française, l'histoire universelle, les mathématiques, l'histoire naturelle et la chimie, la géographie, etc. L'âge indispensable pour entrer est celui de seize ans révolus.

Les trois écoles supérieures qui existent actuellement en Italie sont assez heureusement placées au point de vue du recrutement des élèves : l'école de Bari s'adresse plus spé-

cialement aux jeunes gens des provinces du midi, celle de Gênes trouve sa clientèle dans l'ouest et celle de Venise dans le nord-est. Mais naturellement à Venise accourent aussi de toutes les parties du pays les élèves qui se proposent de suivre les cours de la section normale.

Une question est à l'ordre du jour dans notre pays, depuis le moment de la fondation de la première école supérieure de commerce : comment déterminer les vrais effets du diplôme ; c'est-à-dire les droits, les capacités et les titres qui en découlent. C'est là le sujet d'une lutte encore plus ou moins vive et visible entre l'école spéciale et l'Université. Plusieurs des partisans de celle-ci semblent préoccupés par une espèce de jalousie, ou par la crainte de la diminution que l'école supérieure pourrait apporter à la renommée, à l'importance, aux privilèges de l'Université. On pourrait voir dans tout ceci le contraste entre le monopole et la liberté. Je m'empresse cependant de reconnaître que les esprits les mieux éclairés ont parfaitement compris que dans le parallélisme entre l'école spéciale et l'Université il n'y a rien qui puisse faire ombrage à celle-ci. La science pure n'aura qu'à bénéficier d'une concurrence qui lui soustraira des jeunes gens doués d'aptitudes plus pratiques et destinés à tout autre emploi de leurs facultés. Ce n'est pas le nombre des hommes de science, c'est le nombre des déclassés et des fruits secs, qui va diminuer. Il n'y a là rien qui puisse alarmer. Il y a de la place au soleil pour tout le monde ! (*Applaudissements*).

Il esttombé, le préjugé qui, dans les temps passés, tenait à l'écart les marchands et les classait parmi les professions inférieures. La dignité et l'importance du commerce ont été reconnues et c'est là une des conquêtes les plus vraies et les plus fécondes de l'âge moderne. Il faudra bien reconnaître aussi complètement la dignité et l'importance de l'instructiou qui donne l'accès à cette carrière : il n'y a là qu'une déduction à tirer d'un principe, qui n'est plus à présent contesté par personne. (*Applaudissements*).

M. le Président. — Il est midi. Nous continuerons la discussion à 3 heures.

Le Musée de peinture et le Musée commercial attendent la visite des Congressistes. Je me permets aussi de leur rappeler que leur carte de membre du Congrès leur donne accès au Jardin Zoologique. La Société royale d'Harmonie les invite à la soirée dansante d'aujourd'hui ; on pourra s'y rendre après le banquet qui a lieu à 7 heures et auquel M. le Ministre de l'industrie et du travail assistera.

Le Musée Plantin est une exposition que Messieurs les étrangers ne peuvent pas manquer de visiter. M. le Conservateur Max Rooses a bien voulu me faire savoir qu'il nous attend à midi et demi et qu'il dirigera lui-même la visite du Musée.

---

# DEUXIÈME SÉANCE

**du 16 Avril.**

---

La séance est ouverte à 3 h. 10 m. M. Louis Strauss préside, ayant à ses côtés MM. le conseiller G. Kartsow, le commandeur Alessandro Pascolato, Gilbert R. Redgrave, le Dr Bela Schack, le directeur C. Polaczek, Léon Cassel, P. Wauters.

M. le Président constate qu'il y a encore beaucoup d'orateurs inscrits et qu'il y a lieu de lever la séance vers 5 heures. Il prie les membres d'être concis dans les exposés et de fournir surtout des renseignements utiles pour l'amélioration de l'enseignement commercial.

M. St-Cyr-Penot. — Avant de répondre aux questions posées par notre honorable collègue, M. Robert Morant, délégué du Gouvernement britannique, je vais vous fournir quelques renseignements sur la situation de l'enseignement commercial supérieur en France.

Nous possédons actuellement onze écoles supérieures de commerce qui, sauf celle de Paris remontant à 1820, ont été créées depuis 1870. Elles sont toutes dues à l'initiative privée, ne reçoivent aucune subvention de l'État et vivent de leurs propres ressources. Depuis 1890 elles ont été reconnues par l'État, en continuant à s'administrer par elles-mêmes, ce qui a valu à leur diplôme le privilège de dispenser de deux années de service militaire en temps de paix.

Le programme de ces écoles est à peu près identique et a

eu pour point de départ, comme vous le disait M. Siegfried, celui de votre institut d'Anvers ; toutefois le programme de chaque école présente quelque particularité répondant plus directement à des besoins locaux. C'est ainsi qu'à Marseille, il y a une section pour les jeunes gens se destinant à la marine marchande, à Lyon, une section spéciale pour le commerce des soieries et une autre pour celui des produits chimiques.

Dans toutes les écoles, la durée de l'enseignement normal est de 2 années, chacune d'elle comprenant en outre un cours préparatoire non obligatoire ; leur population peut être évaluée à 1300 étudiants.

Le recrutement des élèves, comme je le disais hier, se fait en dehors des écoles pratiques de commerce ou des écoles primaires commerciales, parmi les jeunes gens de 18 à 20 ans ayant passé par l'enseignement classique secondaire et dont un grand nombre sont munis du diplôme qui donne accès aux Universités.

Cette observation répond à la première question de l'honorable M. Morant, relative au niveau intellectuel des jeunes gens fréquentant les écoles supérieures de commerce.

Je passe à la seconde des questions qu'il nous a adressées. Où peut-on recruter le personnel enseignant de ces écoles ? Ce point a été la plus grande préoccupation des fondateurs des écoles de commerce ; on peut dire que l'école de Mulhouse créée en 1886, avec le concours des frères Siegfried, a été la pépinière d'où sont sortis plusieurs des maîtres des écoles ouvertes plus tard.

Dans le but de faciliter le recrutement du personnel enseignant de nos écoles, un banquier de Paris, M. Bamberger avait eu la généreuse pensée de fonder des bourses en faveur de jeunes gens, au début de leur carrière pédagogique ; ils passaient 2 ans dans une école de commerce française et une année dans une école étrangère. Toutefois, comme à cette époque le nombre des écoles était restreint et les demandes de professeurs peu nombreuses, on dut suspendre la distribution des bourses.

Aujourd'hui, dans le but de préparer des professeurs pour

ses écoles pratiques de commerce, l'État a institué un brevet spécial et il a créé en même temps une section normale annexée à l'école des hautes études commerciales de Paris. Après avoir passé 2 années dans cette section, les candidats subissent un premier examen, puis vont faire un séjour de quelques mois à l'étranger et viennent ensuite subir les dernières épreuves.

Les écoles supérieures de commerce pourront trouver parmi ces jeunes gens des sujets bien préparés pour professer quelques-unes des matières spéciales de nos programmes, comme la comptabilité, par exemple.

Ceci m'amène à répondre à la 3e question de Monsieur Morant. Pour l'enseignement de la comptabilité, ne convient-il pas de prendre un ancien négociant ?

Je crois, pour ma part, qu'il est plus facile d'initier à la pratique un jeune théoricien qui a le goût de l'enseignement et s'y est préparé, que de donner des aptitudes pédagogiques à un négociant qui n'a fait que de la pratique.

C'est du moins le principe qui a guidé le Conseil d'administration de l'école de Lyon, lorsqu'il a dû remplacer M. Hurbin-Lefebvre, que le docteur Senot avait fait venir d'Anvers, lors de la création de l'école de Mulhouse et que plus tard il avait amené à Lyon. Nous fîmes choix d'un jeune homme sortant d'une école de commerce que nous envoyâmes pendant un an dans des maisons de commerce de Lyon, de Marseille, du Hâvre et d'Anvers et dont aujourd'hui nous sommes très satisfaits.

Je crois avoir répondu à toutes les demandes de M. Morant et me tiens d'ailleurs à sa disposition pour compléter ces renseignements. (*Applaudissements*).

M. Bennion (Lancashire) demande la permission de poser quelques questions qui n'ont pas encore été suffisamment discutées.

Nous cherchons à combiner la théorie et la pratique et y trouvons beaucoup de difficultés.

La commission de l'Institut supérieur de commerce d'Anvers se compose-t-elle de négociants qui pratiquent les affaires.

M. le Président. — Oui.

M. Bennion. — Les professeurs devraient avoir fait des études pratiques pour pouvoir parler en connaissance de cause aux élèves. Doit-on choisir les professeurs parmi les pédagogues qui ont acquis un peu de connaissance des affaires ou bien parmi les commerçants qui ont acquis un peu de pédagogie.

M. le directeur Polaczek. — La Norvège n'a pas d'école commerciale dans le sens propre du mot, ni d'Université commerciale. Les écoles de commerce publiques dont j'ai parlé hier sont, d'après leur organisation, à peu près semblables aux écoles supérieures françaises et belges. L'établissement d'écoles de commerce supérieures proprement dites est réservée aux plus grandes et aux plus riches nations.

Comme aucun délégué officiel de l'Autriche n'est ici et que personne ne peut ainsi vous parler de la grande étendue de l'instruction commerciale dans cette monarchie, je me permets de vous donner, à ce sujet, quelques renseignements comme ancien élève d'une des plus vieilles et des plus renommées des académies commerciales autrichiennes, c'est-à-dire de celle de Prague, où, en 1870, je fus un des 1ers candidats de l'examen des sciences commerciales.

Le fondateur de cette académie commerciale, feu Carl Arenz, natif de Cologne, avait apporté une partie des connaissances acquises à l'institut supérieur de commerce d'Anvers, en Autriche, ce pays avec lequel la Belgique a eu tant de rapports historiques et avec lequel elle a encore des relations de famille et des affaires commerciales importantes.

Le directeur Arenz racontait à ses élèves beaucoup d'Henri Conscience avec qui il semble avoir été en relations et dont il voulait propager les œuvres en Autriche.

Les écoles de commerce autrichiennes, qui se divisent aujourd'hui en une vingtaine d'écoles à trois cours avec environ 4000 élèves, en 52 autres écoles commerciales du jour avec environ 7600 élèves, 58 écoles d'extensions commerciales avec environ 7000 et 130 autres avec environ 18,600 élèves, possèdent depuis environ une génération une certaine uniformité et se trouvent sous le contrôle de l'État. L'inspecteur

actuel des sciences commerciales en Autriche, le conseiller d'État Dr Carl Zehden, a, dans un petit volume sur « le développement de l'éducation en Autriche de 1848 à 1898 » fait l'historique des progrès de l'instruction commerciale dans ce pays, Je n'ai pas besoin de recommander cet ouvrage aux intéressés vu qu'il est probable qu'ils le connaissent déjà.

Quant à la préparation des élèves pour les différentes écoles et quant à l'organisation de celles-ci, je prierai l'honorable délégué hongrois M. le professeur Dr Bela Schack, de nous en parler, car celles-ci sont pour ainsi dire semblables en Autriche et en Hongrie.

Pendant les débats sur la question de l'instruction supérieure je me permettrai d'attirer votre attention sur un point encore où l'Autriche a servi d'exemple. On sait qu'un des buts de l'établissement des écoles supérieures de commerce est la préparation des professeurs et c'est pourquoi on a établi en Autriche, depuis 1870, un examen pour le professorat à l'académie commerciale, examen qui pendant ces dernières années a été beaucoup amélioré.

On ne demande pas seulement aux professeurs en sciences commerciales des connaissances théoriques, mais aussi la preuve de connaissances pratiques, avant qu'ils puissent se présenter à l'examen de professorat des Universités de Vienne, de Prague, de Graz ; ces examens ne comprennent pas seulement les branches spécifiques mais roulent sur des questions pratiques. Ces examens qui ont été institués pour les écoles de 2 et 3 cours ont eu comme résultat de donner à l'Autriche des professeurs instruits.

Pour finir, je saisis l'occasion pour présenter mes remerciments au nom du Gouvernement norvégien qui, m'a délégué, ainsi qu'en mon nom personnel pour l'accueil cordial que j'ai trouvé ici ainsi que pour ce que j'y ai appris de nouveau et j'émets le vœu que les relations commerciales amicales qui ont jusqu'ici présidé aux rapports entre la Belgique et la Norvège puissent toujours continuer à exister entre ces deux nations et j'ose dire que le Congrès d'Anvers y aura certainement contribué. Encore une fois merci de tout cœur.

M. le Dr Bela Schack, (Budapest) sollicité par M. le Président, dit que l'enseignement commercial est très développé en Hongrie. Cette branche de l'instruction y remonte à l'année 1830 et déjà en 1857 on créa suivant le modèle de l'école commerciale de Leipzig, une école supérieure de commerce à Budapest, qui existe encore aujourd'hui sous le titre d'Académie commerciale. Depuis lors et surtout dans les deux dernières décades, cette branche prit une extension rapide.

Nous possédons actuellement 37 écoles supérieures de commerce ; 86 écoles commerciales pour apprentis ; 18 cours commerciaux pour filles.

A) *Écoles supérieures de Commerce.* — On accepte dans celles-ci les élèves à partir de l'âge de 14 ans sortant de la 4e du Gymnase (Gymnasium), de l'école des Arts et Métiers (Realschule) ou de l'école moyenne (Bürgerschule) ; on les garde pendant 3 ans ; ils sont donc congédiés à l'âge minimum de 17 ans avec l'examen de bacchalauréat (Abiturientem) qui donne droit chez nous à un an de service militaire (au lieu de trois ans).

Toutes ces écoles, au nombre de 37, dont il y en a 6 à Budapest et dont quelques-unes des anciennes portent le titre d'Académie Commerciale ont toutes, depuis 1885, la même organisation que nous mentionnons par le tableau suivant :

## TOTAL DU NOMBRE DE LEÇONS DONNÉES PAR SEMAINE DANS LES CLASSES

| LEÇONS | Primaires | Moyennes | Supérieures | Total |
|---|---|---|---|---|
| A) Obligatoirement. | | | | |
| 1. Religion . . . . . | 1 | 1 | 1 | 3 |
| 2. Langue et littérature hongroise. . . . | 4 | 3 | 3 | 10 |
| 3. Langue Allemande . . . . . | 4 | 3 | 3 | 10 |
| 4. Langue Française, Anglaise ou Italienne . | 4 | 3 | 3 | 10 |
| 5. Géographie générale et géogr. commerciale | 2 | 2 | 2 | 6 |
| 6. Histoire générale et histoire du commerce | 2 | 2 | 2 | 6 |
| 7. Mathématiques . . . . . | 2 | 2 | 2 | 6 |
| 8. Physique . . . . . | 2 | — | — | 2 |
| 9. Calculs commerciaux. . . . . | 4 | 3 | 4 | 11 |
| 10. Bureau . . . . . | 1 | 2 | 2 | 5 |
| 11. Tenue des Livres . . . . . | – | 3 | 3 | 6 |
| 12. Correspondance commerciale . . . . | 2 | 2 | 2 | 6 |
| 13. Connaissances du commerce . . . . | 2 | — | — | 2 |
| 14. Économie politique . . . . . | — | 2 | 2 | 4 |
| 15. Droit commercial . . . . . | — | 3 | 2 | 5 |
| 16. Chimie et connaissances de marchandises. | — | 3 | 3 | 6 |
| 17. Calligraphie . . . . . | 2 | – | — | 2 |
| Total des heures de cours obligatoires . . . | 32 | 34 | 34 | 100 |
| A) Non Obligatoires. | | | | |
| Une quatrième langue. . . . . | — | 3 | 3 | 6 |
| Sténographie ou Laboratoire. . . . . | | | | |
| Conversation . . . . . | 2 | 2 | 2 | 6 |
| Gymnastique et Jeux . . . . . | | | | |

On remarque par ce programme que les écoles supérieures de commerce sont destinées d'un côté à continuer l'éducation des jeunes gens qui suivent leurs cours, d'un autre à donner une base pour le perfectionnement futur de la pratique commerciale. Nous savons très bien que l'école ne peut pas remplacer le bureau ou le magasin, mais nous cherchons à inculquer à nos élèves les notions qu'ils ne pourront plus apprendre que difficilement plus tard. Nous demandons d'eux avant tout 3 choses : la facilité de calculer, une bonne écriture et la connaissance approfondie d'au moins une langue étrangère. Afin que l'école remplisse son véritable but, l'enseignement est dominé par l'économie politique nationale ; celle-ci doit remplacer pour nous l'étude des langues anciennes, comme les mathématiques remplacent l'étude de la logique.

Les écoles supérieures de commerce en Hongrie sont très bien vues, ce qui se confirme déjà par leur nombre ; elles sont très fréquentées et dans la dernière année scolaire 1896-1897 le nombre des élèves s'élevait à 5072 ; certaines écoles ont une fréquentation de 400 et de plus d'élèves. Dans celles-ci il faut naturellement doubler les classes, car plus de 40 élèves ne peuvent pas se trouver dans une classe. 1008 élèves ont passé l'année dernière l'examen du baccalauréat (de maturité) tandis que dans les 104 gymnases et les 23 écoles des Arts et Métiers de Hongrie pas plus de 2528 élèves passèrent cet examen à la même époque.

Les baccalauréats trouvent le plus généralement des emplois dans de grandes banques, plus rarement chez les négociants en marchandises, chez les expéditeurs, etc. Certains de ces jeunes gens se destinent à la poste, aux télégraphes, aux administrations etc., d'autres encore vont suivre les cours des écoles supérieures d'agriculture. Les autres écoles supérieures leur sont fermées, mais ils peuvent se faire inscrire aux Universités comme auditeurs extraordinaires pour le professorat aux écoles de commerce.

Le nombre des professeurs attachés aux écoles supérieures de commerce se monte à environ 400 ; il y a 4 ans, ils ont formé une association (*Landesverein*) et depuis 7 ans ils ont

leur propre journal. Presque la moitié a la capacité académique, c'est-à-dire, pourrait professer, au gymnase ou à l'école des arts et métiers, environ 60 possèdent une des sciences comme la tenue des livres, la tenue des comptes courants, la connaissance des marchandises ; les autres ont un diplôme pour les écoles moyennes ou, ce qui tend à disparaître peu à peu, ont fait leur apprentissage dans le commerce. Plus de la moitié des 400 sont exclusivement professeurs dans leurs propres écoles, environ 150 donnent des cours non seulement aux écoles de commerce, mais encore 4-8 heures de cours dans d'autres écoles. Nous voyons avec plaisir que le nombre de professeurs définitivement nommés et placés augmente d'année en année.

Parmi les 37 écoles supérieures de commerce, il y en a 15 qui appartiennent à l'État, 11 reçoivent un subside de l'État et les 11 autres sont autonomes, particulières.

Dans 35 de ces écoles l'enseignement se donne en hongrois, dans une (à Fiume) en Italien et dans une autre (à Brasso où il y a aussi une école hongroise en Roumain.

Le Gouvernement hongrois, c'est-à-dire le Ministère du culte et de l'enseignement dans l'attribution duquel se trouvent les écoles de commerce, fait tous les sacrifices nécessaires pour le progrès de ces établissements. L'année dernière il a fait les frais pour créer à Neuchâtel un cours pour les professeurs des écoles commerciales et cette année-ci pendant les grandes vacances un cours similaire sera donné dans le pays à Kesmark. Le but de cette institution est d'étendre les vues des professeurs et de les mettre au courant des nouvelle méthodes et de leur application.

L'association dont j'ai parlé au commencement et la revue contribuent également à entretenir l'esprit général et à nous tenir au courant de tout ce qui se fait dans le monde commercial de tous les pays d'Europe.

Dans l'Almanach des écoles de commerce dont j'ai remis un certain nombre d'exemplaires à la disposition des membres du Congrès, vous verrez des annotations statistiques, page 94 à 105 qui seront facilement compréhensibles. Page 94 com-

prend l'année de la création, la rétribution, (en florins et par an, qui est par exemple à l'Académie de Budapest de 140 fl.) le nombre des classes. Page 95 le budget annuel de chaque école, pages 96/97 le nombre des professeurs et leurs capacités, page 98 les traitements des professeurs, (le Directeur de l'Académie de Budapest a un traitement annuel de 7000 fl.) ; pages 99 et 100 le nombre des élèves inscrits, pages 100 et 101 le nombre des *abiturienten* de 1857 à 1896, page 102 les élèves suivant leur religion, il y a en moyenne 37 % catholiques, 15 % protestants, 8 % grecs et 40 % israëlites.

La page 103 renseigne les élèves suivant leur langue maternelle, on compte 69 % de magyares, 18 % d'allemands, 2 % de slovaques, 5 % de roumains, 3 % croates, 3 % divers ; page 104 les élèves suivant la profession de leur parents, page 105 les écoles dont ils provenaient, soit 25 % des gymnases, 18 des écoles des Arts et Métiers et 57 des écoles moyennes.

B) *Écoles commerciales pour apprentis.* — Le 18e article de la loi de l'année 1884 veut que, dans toutes les communes, où il y a au moins 50 apprentis,il existe une école d'adultes pour ces apprentis. Dans les communes où ce chiffre n'est pas atteint, les apprentis suivent les cours des écoles professionnelles et là où une telle école n'existe pas ils suivent les cours de l'école générale d'adultes.

Les patrons sont tenus, sous peine d'amende, de faire suivre ces cours par leurs apprentis ; l'année dernière il y a eu 620 cas d'amendes. — Les écoles commerciales pour apprentis sont également une organisation commune. — La durée est de 3 ans, précédée encore d'une classe préparatoire pour les élèves faibles.

Le programme est le suivant :

| LEÇONS | CLASSES | | | | TOTAL |
|---|---|---|---|---|---|
| | PRÉPARATOIRE | I | II | III | |
| 1. Lecture hongroise et devoirs . . . . | 4 | 2 | 2 | 1 | 9 |
| 2. Géographie. . . . . | — | 1 | 1 | — | 2 |
| 3. Calculs commerciaux et travaux de bureau | 2 | 2 | 2 | 2 | 8 |
| 4. Tenue des livres . . . . . | — | 1 | 1 | 2 | 4 |
| 5. Change et correspondance . . . . . | — | — | — | 2 | 2 |
| 6. Calligraphie . . . . . | 1 | 1 | 1 | — | 3 |
| | 7 | 7 | 7 | 7 | 28 |

Nous remarquons que dans chaque classe on donne 7 heures d'enseignement par semaine. Ces leçons ont lieu généralement 4 heures le dimanche matin et 3 dans le courant de la semaine, l'après-midi de 3 à 6 heures. Dans certaines villes les apprentis suivent 3 fois par semaine les cours des écoles, dans d'autres on donne aussi des cours le dimanche après-midi. La langue dans laquelle a lieu l'enseignement est partout le hongrois ; une autre langue ne peut pas être utilisée, vu que les apprentis n'ont pas assez d'éducation préparatoire.

Les jeunes gens entrent généralement après avoir quitté la 2e classe d'une école moyenne (Gymnase, école des arts et métiers ou école moyenne) donc de 12 à 14 ans, pour devenir apprenti et le restent environ 3 ans. Pendant ce temps ils sont obligés de suivre les cours de l'école d'adultes. L'enseignement se donne, dans les villes où il y a des écoles commerciales, dans celles-ci et par les mêmes professeurs ; là où il n'y en a pas, dans les autres écoles et même dans les écoles primaires.

En 1896/97 il y avait, comme je l'ai déjà dit, 86 écoles commerciales d'apprentis avec 265 classes et 6076 apprentis dont 825 dans la classe préparatoire, 2587 dans la première, 1752 dans la seconde et 712 dans la troisième.

Il y avait 362 professeurs dans ces écoles. Les frais d'entretien sont pour la grande part à la charge des communes (28739 fl.); la rétribution annuelle donne 45307 fl. et l'État participe aussi avec 4450 fl. L'almanach donne les statistiques plus détaillées, pages 176 à 183.

*Cours commerciaux pour filles.* — Les premiers cours de ce genre ont été créés vers 1870, le premier et encore le plus fréquenté n'a été ouvert cependant à Budapest qu'en 1888. Nous possédons 18 cours pareils, dont 5 à Budapest. L'organisation en est également uniforme. Les élèves sont admises de la 4e d'une école moyenne ou d'une école supérieure; c'est-à-dire à l'âge de 14 ans.

L'enseignement se donne en dix mois; il est divisé en 2 semestres avec 15 heures par semaine.

Les cours ont lieu l'après-midi de 2 à 4 ou 5 heures suivant le programme que voici :

| LEÇONS | Nombre de Leçons | |
|---|---|---|
| | 1e Semestre | 2e Semestre |
| 1. Calcul commercial . . . . . | 4 | 2 |
| 2. Tenue des livres. . . . . | 2 | 4 |
| 3. Commerce et change . . . . . | 2 | 2 |
| 4. Travail de bureau et correspondance. . . . . | 2 | 2 |
| 5. Géographie commerciale . . . . . | 2 | 2 |
| 6. Calligraphie . . . . . | 1 | 1 |
| | 13 | 13 |

L'enseignement se fait en hongrois, la correspondance allemande se donne comme cours non obligatoire en 2 heures par semaine. Les élèves ont à subir à la fin de l'exercice un examen auquel assistent les représentants des Ministres des cultes et du commerce.

Les élèves qui ont passé leur examen trouvent à se placer

assez facilement dans la capitale, par contre plus difficilement dans la province. On est en général satisfait d'elles. Les cours ont été fréquentés l'année dernière par 700 filles dont 664 ont passé leur examen. Le nombre des professeurs aux 18 cours était de 1081 en majeure partie professeurs d'écoles commerciales ; il y avait en outre 20 dames comme surveillantes.

L'entretien de ces cours a coûté 35,022 fl., dont la plus grande partie payée par les rétributions scolaires (34,033 fl.). 2214 fl. ont été remis comme dons. La rétribution annuelle est de 30 à 60 fl.

Je reviens encore à l'Almanach qui contient pages 133/135 les statistiques ; page 134 nous remarquons que 50 % des élèves sont catholiques romains, 16 % protestants, 1 % grecs et 33 % israélites. Suivant la nationalité il y avait parmi elles 95 % de magyares, 4 % d'allemandes, 1 % de croates.

On enseigne aussi,mais non obligatoirement,la sténographie et la dactylographie.

*Cours supérieurs.* — Je dois mentionner encore 2 cours, qui se rattachent tous deux à l'Académie commerciale de Budapest et qui ont été créés pour les auditeurs ayant obtenu déjà le diplôme de baccalauréat d'un gymnase ou d'une école supérieure, donc qui sont au moins âgés de 18 ans. Ce sont les cours d'une année pour baccalauréats et le cours oriental.

Le cours d'une année a été créé en 1883 par le Comité de direction de l'Académie commerciale de Budapest.

Son but est de donner, en une année, aux jeunes gens qui ont déjà terminé leurs études, les connaissances commerciales les plus nécessaires. On leur enseigne en 30 heures par semaine, les calculs commerciaux, la tenue des livres, la correspondance allemande et hongroise, la connaissance des marchandises, l'économie politique, la géographie commerciale, le droit commercial et le droit du change. Ce cours est très bien fréquenté ; il y a annuellement 80 à 100 auditeurs qui désirent se faire inscrire, mais par manque de place, seulement la moitié sont admis. La rétribution annuelle est de 150 florins.

*Le cours de commerce Oriental.* — Celui-ci a été créé en

1891, par le Ministre des cultes avec l'approbation de celui du commerce. Son but est de gagner des adhérents pour notre commerce en Orient. Les cours se donnent en 2 années, période pendant laquelle on enseigne les langues roumaine, bulgare, serbe, turque, grecque (nouveau) et italienne ; chacune 6 et 6 heures par semaine. Chaque auditeur est tenu de suivre au moins 2 de ces cours. On enseigne encore l'ethnographie et l'histoire d'Orient (3 heures chacune par semaine), la géographie commerciale (2 heures), la législation douanière, le commerce étranger (2 heures), la connaissance des échanges (2 heures), le français (3 heures), éléments des sciences commerciales (3 heures). Les auditeurs font fréquemment des excursions en Orient. Ceux qui ont passé leur examen reçoivent presque tous des bourses pour s'établir là bas.

L'année dernière, 14 auditeurs se firent inscrire dans la 1re année et autant dans la 2e.

Je vous ai fait part, en peu de mots, Messieurs, de la situation actuelle de l'enseignement commercial en Hongrie. Au commencement de l'automne prochain, il sera créé une école des hautes études commerciales et un séminaire de professeurs, tous deux en rapport avec l'Académie commerciale de Budapest.

Ces deux établissements seront unis à l'Université et certaines conférences pourront être suivies par nos auditeurs. Les deux écoles n'admettront que des jeunes gens de 17 à 18 ans ayant fait leur baccalauréat, sortant d'un gymnase, de l'école des Arts et Métiers ou d'une école supérieure de commerce. L'école des hautes études commerciales aura un enseignement de 2 ans, le séminaire de 4 ans. Ce dernier a été créé par l'État, le premier par le comité de direction de l'Académie commerciale. (*Applaudissements prolongés*).

M. Israël Dupont, (Tourcoing). — Hier matin, en entrant dans la salle du Congrès, il y avait à cette tribune un orateur qui demandait s'il y avait à cette réunion autre chose que des pédagogues, et il paraissait désirer entendre la voix d'un négociant, afin de sortir du domaine des théories, pour entrer dans des propositions pratiques. C'est ce qui m'a donné la pensée

que ma présence ici pouvait présenter un certain intérêt, car outre ma qualité de négociant, je suis aussi — et ceci a son importance — un ancien élève de l'Institut supérieur de Commerce d'Anvers, ce qui me permet, Messieurs, de porter un jugement sur l'influence que les matières enseignées à l'école peuvent avoir sur l'avenir d'un homme d'affaires.

Or, je n'hésite pas à déclarer que cet enseignement est précieux, en ce sens qu'il ouvre des horizons très vastes, en ce qu'il enseigne que le commerce n'est pas un simple métier, mais une véritable science positive qui a ses théories, son histoire et ses lois.

Certes, nous voyons des négociants très habiles qui n'ont jamais eu d'enseignement commercial spécial ; nous voyons d'un autre côté des théoriciens très forts devenir de piêtres négociants ; mais si l'on ne peut tirer aucune conclusion positive de ces constatations, nous pouvons affirmer qu'à situations égales, qu'à aptitudes naturelles égales, l'homme instruit dans la théorie des affaires, dans l'étude de ses lois et de ses formules si diverses, fera un négociant d'une autre envergure, d'une situation morale autrement supérieure. (*Applaudissements*).

Au surplus, pour vous en convaincre, veuillez consulter la liste des anciens étudiants de l'Institut supérieur de Commerce d'Anvers, et vous serez surpris, Messieurs les délégués étrangers, non seulement par les hautes situations que beaucoup d'entre eux occupent dans le pays, mais plus encore par leur expansion au dehors, par leurs répartitions dans tous les pays du monde. Voilà justement un des avantages de l'enseignement supérieur, c'est que par avance, les élèves savent que leur champ d'activité est au loin ; ils se pénétrent de cette idée, et leurs parents, — souvent un obstacle — finissent par s'y habituer également, et c'est ainsi, que l'on crée une élite destinée à aller travailler au loin, au développement de la prospérité commerciale et industrielle du pays. (*Applaudissements*).

J'en arrive maintenant à une constatation navrante : Tous les délégués qui ont occupé cette tribune depuis trois jours, ont été unanimes à déclarer, qu'il y a une branche qui dans

aucun pays, dans aucune école n'a donné de résultat satisfaisant : je veux parler de l'étude des langues vivantes. Il est absolument prouvé que les élèves sortant de nos Athénées, même de notre Institut supérieur de Commerce, n'ont pas obtenu de résultat sérieux, et ne pouvaient pas l'obtenir, attendu qu'il est hors de discussion qu'une langue étrangère ne peut s'apprendre que par la pratique, par l'emploi constant et pour ainsi dire exclusif de la langue dans le pays où elle est parlée. J'ai, sur ce sujet, présenté une proposition qui a été soumise au Congrès, et dont je désirerais vivement l'adoption, ou du moins la mise en essai : il s'agit de l'échange des élèves entre les écoles des divers pays.

Ma proposition, Messieurs, n'a rien de pédagogique mais elle donnera un résultat certain et immédiat, car enfin, pourquoi continuer à enseigner pendant de longues années, au prix d'énormes efforts, des langues qu'on ne s'assimilera jamais, lorsque par la pratique, au bout de six mois ou un an, on obtient des résultats définitifs ?

Permettez-moi de vous entretenir un instant, de moi-même : j'ai appris l'anglais pendant sept ans à l'Athénée d'Arlon. puis encore pendant deux ans à l'Institut supérieur de Commerce d'Anvers ; je puis déclarer que j'étais bon élève, et que l'étude des langues m'intéressait vivement ; et en sortant de l'Institut, j'avais acquis la sincère conviction que j'étais un élève parfait, et qu'il ne me restait que peu de chose à apprendre. Or, lorsque dans le cours de ma carrière commerciale, j'ai dû en 1885, partir pour les États-Unis, j'ai eu une profonde désillusion, sur le bateau à vapeur qui me transportait, de constater combien mon bagage linguistique était mince, et ce fut plus navrant encore, lorsque, parvenu à destination, je m'aperçus que je ne savais rien ; j'avais tout à apprendre ; à chaque pas je me heurtais à des difficultés désespérantes ; aussi la proposition que j'ai faite au Congrès pour l'échange d'élèves est le résultat de cette expérience.

Dès que j'ai appris qu'un Congrès d'enseignement commercial allait se tenir à Anvers, j'ai soumis cette idée si simple, si pratique, si certaine dans ses résultats.

Je sais du reste qu'en France, cette question a été étudiée également. Il y a peu de semaines, M. Poincaré, ancien Ministre de l'Instruction publique, dans un discours prononcé à Limoges, recommandait, lui aussi, cet échange d'élèves, après avoir constaté que les écoles françaises établies en Angleterre, n'avaient pas donné de résultat satisfaisant et étaient trop coûteuses ; plus récemment encore, j'ai lu dans un journal de Paris, qu'on avait même nommé un délégué chargé d'aller étudier les programmes d'études en Allemagne, en vue de la mise en pratique de ce système d'échanges. Donc l'idée marche et aboutira, sans nul doute.

On a fait à ce système une seule objection : on voudrait qu'au préalable les programmes d'études dans les divers pays, fussent unifiés. Certes, si cela existait, ce serait un bien, mais est-ce indispensable ? Est-ce une condition *sine qua non ?*

Consultons-nous, et demandons-nous si la plus ou moins grande connaissance de géométrie, de physique, d'histoire, et je pourrais en citer d'autres, ont eu une influence sur le développement de notre avenir commercial. Non, n'est-ce pas ? Ces branches pourraient même souffrir un peu en présence du grand but à atteindre, car les langues sont absolument indispensables pour établir et développer nos affaires au dehors. (*Applaudissements*).

Maintenant, Messieurs, dans ma pratique de voyageur, j'ai, comme bien d'autres, inventé également mon petit système pour l'étude des langues, mais ce qui en fait la différence avec tous les systèmes prétendus infaillibles, c'est que le mien l'est absolument, infaillible. (*Hilarité*). Cependant comme il n'a absolument rien de pédagogique, je me permets de passer par dessus les membres du Congrès et de m'adresser aux Étudiants de l'Institut, que je vois nombreux dans cette enceinte. Mon système est simple, on pourrait dire enfantin, mais il atteint son but, et très rapidement : il consiste en un papier plié en deux dans le sens de la longueur, un crayon, un dictionnaire et un journal. C'est tout l'outillage dont je me servais aux États-Unis. Je lisais mon journal, et toutes les fois que je trouvais des mots inconnus, je les recherchais dans le

dictionnaire, et les inscrivais sur mon petit papier plié : les mots anglais d'un côté du pli, les mots français en regard, de l'autre côté du pli ; dès que j'avais trouvé une vingtaine de mots inconnus, je cessais ma lecture pour commencer l'étude ; je relisais mes mots anglais et français, puis, je pliais mon papier pour que les mots anglais seuls soient visibles ; j'essayais alors de m'en rappeler la traduction française ; ceci fait, je retournais mon papier du côté des mots français et — chose plus difficile — je cherchais à me rappeler les mots anglais ; or, de ces vingt mots j'en avais ainsi appris à fond au moins cinq ou six.

Le lendemain je revoyais mon papier pour enfoncer davantage les mots dans mon cerveau, et alors je reprenais ma lecture qui me réservait d'agréables surprises, car, j'y rencontrais des mots de la veille, amis de date bien récente cependant, mais déjà très intimes. Eh bien, Messieurs, en apprenant à fond, d'une façon définitive, inoubliable, à raison de cinq ou six mots nouveaux par jour, il vous faudra trois mois pour vous assimiler intimement cinq cents mots nouveaux. La tournure de phrase est chose secondaire ; l'important est le mot, qui à lui seul implique l'idée. Donc, au bout de très peu de temps vous obtiendrez des résultats merveilleux, inespérés, et si vous voulez bien avoir la persévérance de cultiver ce système, vous aurez profité de ma propre expérience et je serai heureux de vous avoir rendu un réel service. (*Applaudissements*).

M. A. A. Reynen, (Anvers). — Inscrit pour les cours des langues étrangères à notre Institut supérieur de commerce, dès la première ouverture des classes, je suis dans cette assemblée, composée en partie d'étudiants anciens et actuels de cet établissement, un de leurs doyens ; honneur que, sans doute, l'on ne m'envie pas. (*Rires*).

C'est grâce aux connaissances que j'ai acquis, à l'Institut que je devins le traducteur de nos dispacheurs et assureurs à cette époque. Ainsi s'ouvrit pour moi la carrière des assurances.

Je me suis épris de ma profession, moins à cause des

commissions que procure ce genre d'affaires (*rires*) qu'à cause du caractère moral et bienfaisant que j'ai reconnu dans l'exercice, je ne dis pas l'exploitation, de l'assurance. Au fond celle-ci est de sa nature plus philanthropique que mercantile.

L'assurance, en effet, c'est la prévoyance ; c'est la pratique de la solidarité et de la mutualité dans notre lutte contre des maux qu'on ne peut neutraliser qu'en les répartissant par parcelles sur la masse exposée aux même dangers.

Dans cette fin de siècle deux mouvements ou courants d'opinions opposés se manifestent et s'accentuent, chaque jour davantage. Leur objectif est le même : remédier aux plaies sociales. Tandis que les collectivistes ou communistes ne voient de remède que dans la nationalisation ou le partage des biens.

M. le Président. — Laissez-là le socialisme et le collectivisme et veuillez parler de l'enseignement commercial.

M. Reynen. — Je vais y arriver. A côté des collectivistes, il y a des partisans du socialisme d'État, auquel appartient l'avenir, qui demandent le remède à la fécondité du principe générateur de l'assurance. De là ces multiples branches de l'assurance : les agricoles, les populaires, les mutualités contre toutes les éventualités fâcheuses, ces coopératives, et je ne sais quelles autres créations du *Self-help ;* tous enfants d'un même lignage, et ayant pour devise :

Aidons-nous mutuellement ;
Le poids des malheurs en sera plus léger.

Or, rien dans les programmes des hautes études qui dénote que l'importance d'une institution dont on attend en grande partie la solution du problème social, soit mis sous les yeux des élèves, les futurs dirigeants de la société.

Même, à prendre les choses à un point de vue plus bas, l'enseignement de l'assurance me paraît insuffisant. De tous les contrats qui se concluent dans les transactions commerciales ou les actes d'administration de biens, le contrat d'assurance n'est-il pas le plus fréquent et d'ordinaire le moins compris, le moins consciemment souscrit ?

Il est des licenciés en sciences commerciales qui, sans doute, ne connaissent pas la valeur qui s'attache au mot assurance-incendie. (*Rumeurs*).

M. le Président. — Vous développez des questions qui peuvent se discuter dans un Congrès autre que celui-ci. Veuillez conclure.

M. Reynen. — Je veux établir qu'en Belgique, l'assureur se réserve le droit de se récupérer de la perte qu'il a payée sur le tiers qui a causé le sinistre par imprudence, si minime qu'ait été sa faute. Ailleurs, l'assureur ne se connait pas ce droit et chez nous la situation changerait si l'on indiquait les divers régimes aux élèves, nos futurs négociants.

L'usage d'acheter et de vendre les marchandises *cif* (coût, assurance, frêt), se généralise. L'acheteur assuré, notamment aux États-Unis, ne connaît les conditions de son contrat que le jour où il reçoit de son assureur le règlement de l'indemnité. Il serait à désirer qu'il fut fait à notre Institut supérieur un dépôt ou collection des polices respectives des Compagnies souscrivant sur notre place ; dépôt où l'intéressé pût aller prendre connaissance des conditions générales auxquelles il est assuré.

Nos licenciés savent-ils ce que c'est que l'assurance *cif*.(*Rires*).

Nos négociants savent-ils ce qu'ils acceptent en recevant un document constatant l'assurance *cif*. Supposons que j'ai pour 50,000 fr. de marchandises. (*Rumeurs*).

M. le Président. — L'heure avance et les membres du Congrès veulent finir cette discussion. En somme ce que M. Reynen veut, c'est la création dans les écoles supérieures de commerce d'un cours d'assurance. Si mes souvenirs sont exacts M. Georges Hamon a présenté un rapport à ce sujet au Congrès des actuaires qui a été tenu à Bruxelles en 1895. C'est évidemment une question qui mérite de fixer l'attention.

M. David, (Anvers). — Nous n'avons pas cru devoir pousser les choses aussi loin que l'a fait Monsieur Collin, et nous avons décidé de reporter ces questions devant la commission administrative. Vous voyez donc que notre protestation n'est pas aussi passive qu'a bien voulu le dire Monsieur Collin.

En tous cas, quels que soient les programmes dans l'enseignement commercial supérieur que nous laissons débattre entre l'armée des pédagogues et l'armée des commerçants, (puisque les mots sont à l'ordre du jour), nous venons vous soumettre, Messieurs, au nom de la Fédération des Étudiants de l'Institut supérieur de Commerce d'Anvers, une proposition qui nous semble capitale. Nous proposons l'abolition des cours dictés dans l'enseignement commercial supérieur en général et nous voudrions les voir remplacés par des cours donnés sous forme de conférences.

M. le Président rappelle à l'orateur qu'il a été décidé qu'on ne permettra pas la lecture de discours.

M. David. — Ce sont des notes.

Nous appuyons la demande de suppression des cours dictés sur notre propre expérience. L'élève devant prendre le cours à la dictée s'efforce plutôt d'écrire tout ce que le professeur dit. Faisant ainsi de l'accessoire la chose principale, il s'attache à ne rien laisser passer matériellement alors que son intelligence est endormie la majeure partie du temps. Et s'il y a possibilité pour l'élève dans la première heure de réfléchir au sens des choses qu'il écrit, il en arrive inévitablement à la deuxième, troisième heure à être incapable de rien percevoir.

L'élève se fatigue beaucoup et retire peu de fruits de ce travail. Bien souvent est-il encore nécessaire de recopier le cours, de rédiger des notes pas ou peu comprises et que, par suite, l'élève interprêtera mal ou plus ou moins bien.

Alors seulement il peut se mettre à la besogne, se livrer à l'étude, étude bien difficile dans ce cas, vous devez l'avouer Messieurs.

L'intelligence négligée, endormie se réveille à peine ; la fatigue matérielle prend le dessus ; d'où impossibilité de pénétrer les choses.

Suivons-nous au contraire des conférences, le sujet est rendu familier à l'élève ; l'étude est préparée dans le manuel que le professeur lui a renseigné ; il pose des questions, cherche à comprendre ; son intelligence se développe ; l'étude devient facile, attrayante et apporte des résultats sérieux.

Un de nos camarades dont l'avis nous semble précieux disait qu'il fallait demander la suppression des cours dictés qui fatiguent l'esprit, abrutissent l'intelligence.

M. le Président. — Les élèves ne doivent pas invoquer ici leur expérience pour attaquer les professeurs. A votre âge on ne peut parler d'une pratique suffisante, d'une bonne observation. Vous critiquez ce qui se fait à l'Institut et vous oubliez le règlement de cet établissement qui prescrit les cours dictés. Je ne puis admettre que les élèves cherchent à profiter du Congrès pour faire la leçon aux professeurs qui ont bien voulu assister à nos séances. (*Applaudissements*).

M. Victor Collin. — La personnalité et la qualité des congressistes ne doivent pas être mises en question.

M. Heinzmann-Savino. — Je suis professeur à l'Institut et ne considère pas l'observation de M. David comme une leçon. (*Applaudissements au fond de la salle).*

M. le Président. — Messieurs les Étudiants qui assistent aux séances du Congrès comme auditeurs voudront bien ne pas oublier qu'ils sont ici pour écouter et non pas pour intervenir dans les débats et exprimer leur approbation ou leur désapprobation au sujet de ce qui se dit.

M. Lambert (Arlon) se plaint de ce que la parole est refusée aux Belges. M. Cuisset s'est fait inscrire depuis longtemps, il veut traiter l'objet en discussion et on ne lui donne pas l'occasion de faire ses remarques alors que d'autres parlent de tout sauf de la question à l'ordre du jour.

Pourquoi cet ostracisme ? Nous avons beaucoup à critiquer chez nous, ce qui ne nous empêche pas d'être fiers d'être belges et c'est même pour ce motif que nous voulons montrer ce qu'on pourrait faire ici. Nous ne comprenons donc pas l'attitude prise à notre égard. *(Bruit et interruptions).*

M. le Président. — Je suis aussi fier que vous d'être belge. Mais j'ai assez de tact, je connais suffisamment les lois de l'hospitalité pour ne pas froisser les Etrangers qui nous ont fait l'honneur de venir à nos séances. Je veux donc leur permettre de nous dire ce qu'ils ont d'intéressant à faire connaître au Congrès. *(Applaudissements).*

Les Belges parleront à leur tour ; tous ceux qui sont inscrits pourront encore avoir la parole. La courtoisie veut cependant que nous laissions parler d'abord les délégués étrangers s'ils ont une communication à nous faire.

D'ailleurs, vous m'avez fait l'honneur de m'appeler à la présidence du Congrès et comme tel j'ai la police de l'assemblée. Je désire obtenir pour tous les résultats les plus pratiques. (*Applaudissements*).

M. Cuisset proteste contre l'intervention de M. Lambert qu'il n'a pas chargé de parler en son nom.

M. Malepeyre tient à signaler au Congrès que les professeurs de l'École supérieure de commerce de Rouen sont des spécialistes. Un capitaine au long cours donne les cours d'armement maritime, des négociants donnent la technologie commerciale, des avocats agréés au tribunal de commerce sont les professeurs de droit.

On a dit que les jeunes gens porteurs du diplôme de l'Institut supérieur de commerce d'Anvers ne trouvent que difficilement des places dans les bonnes maisons de commerce. En France, nous constatons la même chose. Il est vrai que nous avons deux catégories d'élèves : les enfants du peuple qui ont été à l'école primaire et qui travaillent parce qu'ils doivent arriver. Ils sont généralement modestes dans leurs prétentions, quand ils ont terminé les études. Puis le second élément comprend les fils de négociants qui trouvent assez généralement, à se placer chez leurs parents, au sortir de l'école.

M. Cuisset (Huy) est d'accord avec M. Pascolato sur la nécessité de former de bons professeurs pour l'enseignement des sciences commerciales. Les écoles supérieures devraient comprendre partout les trois sections, comme en Italie : commerciale ; consulaire ; normale.

M. Vernon rappelle sa boutade de la veille qui a donné la note gaie. On parle beaucoup de l'enseignement commercial supérieur, mais les négociants ne disent rien. On ne les a pas entendus dans ce Congrès.

M. le Président. — C'est une erreur. D'ailleurs la question n'est pas là, l'heure avance, veuillez discuter la question de l'enseignement supérieur.

M. Vernon croit devoir protester. Il s'est fait inscrire et a attendu patiemment son tour de parole. Il veut s'occuper du côté pratique de l'enseignement commercial. Or pour obtenir de bons résultats, les jeunes gens n'ont pas besoin de l'Institut supérieur de commerce; ces écoles sont inutiles.

M. le Président. La question à l'ordre du jour est celle de l'enseignement commercial supérieur, puisque vous n'en êtes pas partisan cela suffit. Je vous l'ai dit l'heure avance. Nous ne voulons pas de boutades, nous voulons une discussion sérieuse.

M. Le Président. — Nous voici arrivés au terme de nos travaux. Notre règlement n'admet pas de vote. Les résumés des discussions ne peuvent donc être que l'expression des opinions de ceux qui les font. (*Applaudissements*).

En organisant ce Congrès, nous n'avions pas la prétention de vouloir arriver à des résultats pratiques immédiats, à des résolutions pour l'application d'un programme d'enseignement commercial modèle. On doit tenir compte des organisations si différentes dans les divers pays.

En vous convoquant à Anvers, notre but était de réunir les personnes au courant de cette question de l'instruction commerciale ; nous voulions les mettre en contact, leur permettre de discuter en commun les réformes préconisées, non pas pour arriver à une action immédiate, mais pour préparer l'amélioration, pour ébaucher un travail d'ensemble.

Ce but, je crois pouvoir l'affirmer, nous l'avons atteint et nous laissons aux Congrès suivants l'élaboratien d'un programme complet, d'un programme modèle. La prochaine session pourra s'occuper utilement de l'enseignement spécial du degré secondaire qui semble surtout préoccuper Messieurs les délégués des pays où l'instruction commerciale supérieure est organisée.

A la séance d'ouverture, j'ai dit que l'utilitarisme s'impose par ses succès. Ceux qui ont déclaré ici que l'enseignement doit devenir de plus en plus pratique, de plus en plus utile — et personne ne les a combattus — condamnent le culte de l'érudition pour l'érudition même ; ils admettent la nécessité d'une réforme générale.

Personne ici, j'en ai la conviction, ne veut un enseignement médiocre, simpliste. Tous, nous voulons élever le niveau intellectuel, avoir la haute culture généralisée, culture intellectuelle, morale et même physique. Nous reconnaissons le devoir de donner à tous l'instruction nécessaire, d'enseigner à tous les notions de la science qui touche aux intérêts de chacun et qui est de première nécessité pour tout le monde.

A la base de l'enseignement, il faut un programme constituant un ensemble d'études morales et sociales pour tous les citoyens, la suppression de ce qui n'est pas utile à ceux qui ne continuent pas les études, l'adjonction des branches indispensables à tous. Chacun doit avoir, par exemple, des notions pratiques sur les lois qui régissent les prix et les salaires, chacun doit pouvoir faire une lettre de voiture, savoir ce qu'est l'assurance, etc.

Les études franchement littéraires ne doivent commencer que plus tard quand déjà la bifurcation se fait entre ce que l'on appelle les études classiques, les études scientifiques et les études professionnelles et cependant, ici encore, l'enseignement doit rester relativement général tout en réflétant les principes de l'utilité ; il doit constituer un ensemble par lui même, tout en préparant aux études supérieures ceux qui veulent apprendre davantage.

Rappelez vous le très intéressant discours de l'honorable délégué italien. M. le commandeur Pascolato nous a dit que les jeunes gens des écoles de commerce d'Orient reçoivent une instruction bien spéciale et sont aussi mieux préparés pour les écoles supérieures, que les élèves des établissements du degré secondaire qui embrassent un enseignement plus général. C'est un renseignement que nous ne devons pas perdre de vue. C'est aussi un appui pour la thèse de la Chambre de commerce d'Anvers. On semble avoir mal compris le rapport de M. Franck dont on a beaucoup parlé ici, plus qu'il ne le fallait dans un Congrès international. Mais puisqu'il en a été ainsi, permettez-moi de vous dire que M. Franck a préconisé un enseignement élémentaire constituant un ensemble d'études nécessaire à tous, préparant les enfants à remplir leur mission

dans la société comme ouvrier, artisan, boutiquier ou petit employé, ou à continuer les études. De même l'enseignement secondaire doit former un tout pour les futurs employés de commerce, les négociants traitant avec l'intérieur, et en même temps une préparation des élèves pour les écoles supérieures.

Personne ici n'a préconisé une révolution pédagogique. Ce n'est pas par un coup de plume qu'on change l'enseignement d'un pays. On doit marcher avec prudence et préparer les professeurs. Sur cette question encore, les renseignements fournis par Monsieur le commandeur Pascolato sont d'un intérêt capital. En Italie l'Institut supérieur de commerce de Venise forme le personnel de l'enseignement commercial secondaire.

Pour marcher avec l'évolution, les professeurs doivent être nourris des idées nouvelles et non de celles qui ont prévalu dans une organisation condamnée par l'expérience. Ce n'est qu'avec cette réforme qu'on peut développer sérieusement les aptitudes intellectuelles, donner à tous l'instruction nécessaire pour se tenir à la hauteur du progrès.

La nécessité d'un bon enseignement commercial est admise partout et cependant, ici même, au Congrès on a prétendu que les élèves diplomés des écoles supérieures ne trouvent que difficilement des places convenables ; on a même affirmé que l'enseignement supérieur ne profite que médiocrement. Il y a là une double erreur.

J'ai fait mes études à l'Institut supérieur de commerce d'Anvers ; j'y ai obtenu le diplôme de sortie avec la plus grande distinction et, après mes voyages, j'ai pu m'établir sans avoir fait de stage dans une maison de commerce. C'est à l'instruction que j'ai reçue dans notre Université commerciale que je dois ce succès. (*Applaudissements*).

Certes des élèves qui n'ont pas travaillé sérieusement et qui ont dû compter sur la chance pour avoir le diplôme, peuvent devoir végéter. Parfois aussi des négociants peu instruits refusent systématiquement des licenciés en sciences commerciales parce qu'ils ne veulent pas avoir des employés plus forts qu'eux. Mais la grande industrie recherche nos élèves. Régu-

lièrement la direction de l'Institut reçoit des demandes de fabricants, d'administrateurs de nos grandes usines. Fréquemment des négociants et des industriels me prient de leur procurer des anciens élèves diplomés, pour des emplois bien rétribués. (*Applaudissements*). Après les affirmations si téméraires que vous avez entendues ici, je devais donner ces renseignements à Messieurs les délégués étrangers.

Je ne veux cependant pas tirer, de ce que je viens de dire, la conclusion que tout est pour le mieux chez nous. Au contraire, il reste beaucoup à faire ici comme partout ailleurs.

Dans ce Congrès, on a trop loué ce qui existe. Les orateurs, en général, ont eu une tendance à trouver parfaite l'organisation de l'enseignement dans leur pays. Si tout était aussi bien, nous n'aurions pas eu de motif pour réunir à Anvers les spécialistes pouvant dire comment on doit améliorer l'instruction commerciale.

Nous avons eu la bonne fortune d'avoir des représentants autorisés de divers pays qui nous ont fourni des renseignements précieux. A eux revient le succès de notre session. Mon devoir, comme président, était de leur permettre de nous éclairer. Voilà pourquoi j'ai donné parfois la parole à des délégués officiels, alors que des Belges étaient inscrits avant eux. Mes compatriotes voudront bien me le pardonner. Ils ont tant d'occasions pour nous communiquer leurs observations. Ils ont d'ailleurs pu les soumettre au Congrès, la faveur accordée à nos hôtes n'ayant pas empêché nos nationaux de parler.

Il me reste à remercier Messieurs les Etrangers qui ont bien voulu se déranger pour nous apporter le fruit de leur expérience et contribuer si largement au succès de ce premier Congrès de l'enseignement exclusivement commercial. (*Applaudissements*).

M. Pascalota (Venise). — C'est au nom de tous les délégués des Gouvernements étrangers à ce Congrès que je prends la parole, et je tiens à remercier avant tout mes très honorables Collègues d'avoir bien voulu me confier le soin d'exprimer notre vive et profonde reconnaissance pour l'accueil

que nous avons reçu dans cette admirable ville d'Anvers, pour les amabilités qui nous ont été prodiguées aussi bien de la part du Gouvernement belge que des autorités locales. Croyez, Messieurs, que des jours passés parmi vous, nous garderons un bien cher et ineffaçable souvenir. *(Applaudissements).*

Mais un tribut tout-à-fait spécial de notre reconnaissance est dû à l'homme éminent qui a organisé et présidé ce Congrès, et a dirigé nos travaux avec tant d'intelligence, de tact, d'habileté et de courtoisie. C'est à lui que nous devons d'avoir pu, dans un temps relativement bien court, examiner et approfondir des questions nombreuses, qui nous tenaient à cœur et qui méritaient vraiment tout notre intérêt. C'est à lui que nous devons d'avoir pu mettre en commun le résultat de nos expériences, d'avoir pu faire entre les différents principes et systèmes, qui ont rapport à l'enseignement commercial, des comparaisons qui apporteront plus tard leur fruit. Tel était sans doute le but principal du Congrès et nous devons à M. Strauss de nous avoir si bien guidé qu'il nous a été possible de l'atteindre. (*Applaudissements*).

Ce n'est pas à moi, qu'il appartient d'ajouter à ces éloges bien dus à notre honorable Président, celui encore de l'impartialité. Cette impartialité peut-être n'a-t-elle pas été complète et absolue. Placé entre les devoirs de l'hospitalité envers les étrangers et l'égalité de traitement à appliquer à tous les membres du Congrès, le Président a pu quelquefois sembler plus bienveillant pour nous autres étrangers que pour ses concitoyens : il en a convenu du reste lui-même avec une parfaite sincérité. De cela encore nous devons le remercier, et nous sommes certains que les Belges ici présents, dans leur parfaite amabilité, ne voudront pas s'en plaindre.

Réjouissons-nous donc, Messieurs, d'avoir, par notre travail, coopéré à resserrer les liens entre les nations et entre les amis du progrès ; réjouissons-nous d'avoir contribué à faire avancer cette grande question de l'enseignement commercial, qui sera un des plus importants facteurs de l'avenir. Reprendrons-nous ensemble l'étude de cette question si capitale ? L'examinerons nous bientôt ensemble sous quelques-uns de ses aspects pra-

tiques ? Je sais que les amis de l'enseignement commercial se réuniront certainement à Paris lors de la grande fête du travail et de la civilisation, l'Exposition universelle de 1900. Permettez-moi d'espérer que si vous trouviez bon de vous réunir aussi l'année prochaine, vous choisirez pour cette session Venise, ma ville natale. Je ne doute pas que vous y trouverez l'accueil le plus cordial, le plus empressé, de la part de la ville et de ses autorités aussi bien que de la part du Gouvernement que j'ai l'honneur de représenter en ce moment. (*Applaudissements*).

M. W. Woodall, M. P. (Londres) désire s'associer à ce que vient de dire Monsieur Pascolato. Lui et ses Collègues approuvent ce discours. Personnellement l'orateur n'a pas pris part aux discussions qui vont finir, mais il les a suivies avec énormément d'intérêt. Les débats très importants et de grande valeur pour tous arrivent à propos pour la Grande Bretagne où l'enseignement secondaire n'a pas encore été organisé. On y attend l'action du Gouvernement, action promise et qui ne tardera plus à se faire sentir. Bientôt l'autorité fera sortir l'ordre du chaos.

A ceux qui, comme l'orateur, doivent assister à des débats parlementaires sur cette question, les travaux du Congrès seront très utiles, très suggestifs. Le succès de cette réunion revient à la direction si habile, si intelligente et si patiente de notre Président, M. Strauss, qui mérite toute notre reconnaissance. Ses services ne se sont pas limités aux devoirs du Congrès même ; il a été notre chef, notre porte parole à l'Hôtel de ville et à la Bourse et plusieurs d'entre nous lui doivent de la reconnaissance pour sa gracieuse hospitalité.

Tous les Etrangers conserveront un bien agréable souvenir des réceptions du Bourgmestre d'Anvers, des Présidents du tribunal et de la chambre de commerce. Ils ont constaté avec joie l'expansion continue du commerce de ce beau port et les Anglais surtout se réjouissent spécialement de cette splendeur car la proportion du pavillon de leur nation, dans ce mouvement, est plus grande que celle des autres pavillons réunis ; ils savent que l'Institut supérieur de commerce a le droit de

réclamer sa part dans l'organisation du progrès commercial et maritime d'Anvers, dans la grandeur industrielle et commerciale de la Belgique. (*Applaudissements*).

Les relations politiques entre la Belgique et la Grande Bretagne ont toujours été cordiales et l'orateur souhaite qu'elles continuent toujours ainsi, marquées d'une amitié réciproque non interrompue. (*Applaudissements*).

La séance est levée à 5 h. 40.

---

XXVe Anniversaire du Cercle des Anciens Étudiants
de l'Institut supérieur de Commerce d'Anvers

# CONGRÈS INTERNATIONAL

## DE L'ENSEIGNEMENT COMMERCIAL

**Anvers, 14-16 Avril 1898**

---

# PROGRAMMES

## DE L'ENSEIGNEMENT COMMERCIAL EN BELGIQUE

### I. — ENSEIGNEMENT PRIMAIRE.

Dans cet enseignement qui doit garder un caractère de développement général de l'intelligence, aucune direction spéciale ne doit être donnée aux études d'application. Toutefois je serais d'avis de remplacer dans l'arithmétique les problèmes théoriques qui sont pour l'enfant des devinettes sans utilité réelle, par de petites questions pratiques empruntées aux opérations de chaque jour, achat de denrées, de fruits, de mètrage, etc.

Dans l'enseignement normal primaire, la tenue des livres est comprise dans le programme, sans que l'instituteur ait à en faire usage dans son école, mais elle peut lui être utile dans ses fonctions accessoires qu'on lui confie telles que celles de secrétaire communal ou bien agent de la Caisse d'épargne pour l'Epargne scolaire, etc. Voici ce programme :

## Programmes de l'enseignement à donner aux Écoles normales de l'État.

(Arrêté ministériel du 5 septembre 1896).

### Tenue des Livres.

PREMIÈRE ANNÉE D'ÉTUDES.

1. — Du commerce en général. — Commerce intérieur et commerce extérieur.

2. — Des commerçants : négociants et agents intermédiaires du commerce ; leurs devoirs et leurs droits.

3. — Documents commerciaux : notes, factures ; comptes d'achat et de vente, lettres de voiture, connaissements ; acquit, quittances, reçus ; lettres de change, billets à ordre et autres effets : chèques, accréditifs, warrants.

4. — Institutions commerciales : marchés, bourses. Explication d'une cote de change et d'une cote de fonds publics.

5. — Des sociétés.

DEUXIÈME ANNÉE D'ÉTUDES.

6. — Livres principaux et livres auxiliaires. Tenue des livres en partie double et théorie sommaire de la subdivision des comptes généraux. Balance de vérification. Balance générale ou solde des comptes. Inventaire, réouverture des comptes.

7. — Méthode américaine (Journal, Grand-Livre).

8. — Comptes courants et d'intérêts (la méthode progressive).

N. B. — Les élèves tiendront en partie double les principaux registres en usage dans les maisons de commerce et ils seront mis au courant de la correspondance commerciale. Pour ce dernier point, comme pour la rédaction des documents commerciaux (n° 3), on utilisera le concours du professeur d'écriture.

---

P. S. — La Tenue des Livres n'est enseignée qu'aux deux premières années d'études.

---

## II. — ENSEIGNEMENT MOYEN.

### *A*. DEGRÉ INFÉRIEUR.

L'Ecole moyenne, proprement dite, comprend 3 années d'études et exige l'âge de 12 ans au moins à l'entrée. Elle est précédée d'une section préparatoire de six ans de durée qui a

pour but de former les recrues de l'Ecole moyenne proprement dite et d'assurer le succès de l'étude d'une deuxième et même d'une troisieme langue.

L'enseignement dans la 1re année de l'Ecole moyenne est général et comprend en dehors de la religion et des langues, la géographie, l'histoire générale et l'histoire de Belgique, les mathématiques élémentaires, les sciences naturelles, la tenue des livres, les notions d'hygiène, l'écriture, le dessin, la gymnastique et la musique.

A partir de la 2me année il est créé dans 8 établissements, à titre d'essai, une section commerciale, industrielle ou agricole de deux ans de durée, suivant les besoins de la localité ou de la région. Cet essai pourra être continué, maintenu et augmenté après expérience faite.

Le programme de chacune de ces sections comprend :

1° Les cours d'instruction générale les plus importants de l'Ecole moyenne.

2° Des cours spéciaux.

Voici ce programme au point de vue de l'enseignement commercial :

**Tenue des livres.** *(Ecoles d'instruction générale).*

PREMIÈRE ANNÉE (SECOND SEMESTRE).

*Documents.* — Notes. — Factures. — Lettres de voiture. — Acquit. — Quittances. — Accréditif. — Assignations. — Mandats-poste et bons de poste. — Recouvrements de quittances et d'effets par la poste. — Billets à ordre. — Lettre de change.

*N. B.* Le professeur fera usage, dans ses leçons, de documents ayant servi dans une maison de commerce ; il en remettra des exemplaires aux élèves et les leur fera analyser.

DEUXIÈME ANNÉE.

1. — Récapitulation du cours précédent, notamment de ce qui concerne les billets à ordre et la lettre de change. — Connaissement ; chèques ; warrants.

2. — *Du commerce en général.* — Commerce intérieur, commerce extérieur, commerce de transit.

3. — *Des commerçants* : négociants et agents intermédiaires du commerce ; leurs devoirs et leurs droits.

4. — *Correspondance commerciale.* — Règles générales. — Lettres les plus usuelles.

5. — *Tenue des livres en partie double.* — Livres les plus usuels de la comptabilité commerciale. — Livres prescrits par la loi.— Rôle des comptes généraux.

6. — *Exercices pratiques.* — Tenue du Journal, du Grand Livre et des principaux livres en usage.

*N. B.* La théorie et la pratique marcheront de pair.

TROISIÈME ANNÉE.

1. — Les comptes généraux ; théorie sommaire de la subdivision de ces comptes. — Balance de la vérification. — Balance générale ou solde des comptes. Inventaire ; réouverture des comptes.

2. — *Exercices pratiques.* — Les élèves tiendront les principaux livres en usage dans les maisons de commerce où l'on pratique la tenue des livres en partie double. Le professeur composera pour servir de sujets d'exercices, une série suffisamment complète d'opérations commerciales simulées.

## INSTRUCTION SPÉCIALE. — GARÇONS.

## SECTION COMMERCIALE.

### Programme de l'enseignement à donner dans les sections commerciales (Garçons)

*Observation.* — Les cours se donnent en deuxième et en troisième année études; la première est commune à tous les élèves de l'école moyenne.

A. — COURS GÉNÉRAUX.

Les cours généraux sont les suivants :

La religion, la langue maternelle, une seconde et une troisième langue, la géographie, l'histoire, l'arithmétique, l'algèbre, la chimie, la musique et la gymnastique.

Ces cours sont les mêmes que ceux de l'école moyenne d'instruction générale.

## B. — Cours spéciaux.

### I. — Arithmétique commerciale (complément).

(Suite du programme d'arithmétique de l'école moyenne proprement dite.)

DEUXIÈME ANNÉE SPÉCIALE.

1. — Nombres complexes ; opérations fondamentales.

2. — *Calcul du fret.*

3. — *Prix de revient.* — Comptes de revient. — Rendements.

4. — *Prix de vente spéciaux.* — Prix franco à bord ou sur wagon. — Prix franco domicile. — Prix coût et fret. — Prix coût, fret et assurance. — Offres directes.

5. — *Calcul de l'intérêt* par la méthode des diviseurs fixes et par celle des parties aliquotes du temps.

6. — *Bordereaux d'escompte* d'effets sur l'intérieur et d'effets sur l'étranger.

7. — *Comptes courants et d'intérêt.* — Méthode directe. — Méthode indirecte. — Méthode hambourgeoise. — Commissions de banque. — Frais divers.

*Observations.* — 1. — Il sera spécialement recommandé aux élèves d'effectuer les opérations de la manière expéditive en usage dans la pratique.

2. — Les élèves prendront l'habitude de vérifier les résultats obtenus et de s'assurer que les solutions sont vraisemblables. Ils ne considéreront une opération de calcul comme terminée qu'après qu'elle aura été dûment vérifiée.

3. — Quand la réponse doit être donnée avec une certaine approximation, ils ne l'exprimeront qu'en unités réelles ou d'usage.

4. — Les exercices sur les nombres complexes ne doivent porter que sur des livres sterling, des tonnes de poids et de volume.

5. — Outre les réductions de monnaies étrangères à des changes quelconques, on enseignera spécialement celles qui peuvent s'effectuer selon des procédés expéditifs particuliers.

### II. — Tenue des livres.

PREMIÈRE ANNÉE SPÉCIALE.

A. — *Étude pratique des documents relatifs aux opérations du commerce en détail et du commerce intérieur.*

1. — *Vente.* — Notes. — Factures. — Notes de poids.

2. — *Courtage.* — Fonctions des courtiers et agents de change. — Leurs rétributions. — Arrêtés de courtage.

3. — *Assurance.* — Objet et utilité de l'assurance. — Diverses espèces d'assurances. — Polices d'assurances.

4. — *Transport.* — Fonctions des divers agents qui se chargent du transport des marchandises. — Lettres de voiture. — Bordereaux d'expédition. — Connaissements.

5. — *Payement.* — Acquit. — Quittances. — Billets à ordre et lettres de change ; endossement, acceptation, payement, non-payement. — Accréditifs. — Assignations. — Mandats-poste et bons de poste. — Recouvrement de quittances et d'effets de commerce par la poste.

B. — *Correspondance.*

1. — *Règles générales* de la correspondance commerciale.

2. — *Lettres les plus usuelles :* circulaires, demandes de marchandises, offres, avis d'expédition, avis de traites, accusés de réception, demandes de renseignements, réponses.

3. — *Service de la poste.* — Taxe des lettres, imprimés et échantillons et papiers d'affaires. — Lettres et objets recommandés. — Lettres assurées.

C. — *Tenue des livres en partie double.*

1. — *Livres les plus usuels* de la comptabilité commerciale et livres prescrits par la loi ; rôle et tenue de chacun d'eux. — Les comptes généraux. — Tenue du journal et du grand-livre. — Balance de vérification. — Balance générale ou solde des comptes. — Inventaire. — Réouverture des comptes. — Nombreux exercices d'application, à conduire de pair avec la théorie.

2. — *Journal-grand-livre.*

3. — *Extension de la théorie des comptes* à diverses comptabilités. — Exercices d'application.

*Observations.* — 1. L'étude des documents précédera celle de la correspondance et de la tenue des livres.

2. — On attirera spécialement l'attention des élèves sur les énonciations dont l'omission ou l'inexactitude peuvent rendre les écrits insuffisants ou nuls.

3. — En rédigeant les pièces de comptabilité, les élèves auront à observer les règles de la calligraphie commerciale, à se servir des

abréviations en usage, à s'exercer à l'emploi des différents genres d'écriture usités dans le commerce. Le professeur veillera à ce que les élèves forment nettement les chiffres et les mettent à la place voulue. Tout document sera vérifié avant d'être considéré comme terminé.

4. — On remettra entre les mains des élèves, aussi souvent que possible, des documents réels, c'est-à-dire ayant servi dans la pratique.

5. — Dans l'enseignement de la tenue des livres, on insistera sur la nécessité du contrôle et on montrera comment il s'exerce.

6. — Afin de concentrer toute l'attention des élèves sur la tenue des livres proprement dite, on ne fera passer que des opérations dont les calculs auront été faits d'avance.

## DEUXIÈME ANNÉE SPÉCIALE.

### A. — *Etude pratique des documents relatifs aux opérations du haut commerce et du commerce extérieur.*

1. — *Rappel* de l'étude faite l'année précédente.

2. — *Banque.* — Opérations les plus usuelles des banquiers ; escompte et recouvrements, ouvertures de crédits, dépôts, prêts sur titres, renseignements. — Bordereaux, bons de caisse ou assignations, chèques, comptes courants.

3. — *Warrants-cédules.* — Emission et usage de ces documents.

4. — *Commission.* — Négociants-commissionnaires ; leur rôle dans le commerce ; leurs rétributions. — Comptes d'achat. — Comptes de vente. — Comptes de consignation.

5. — *Douane.* — Caractère de cette institution.

Un mot des droits de douane. — Rayon douanier. — Préemption. — Entrepôts. — Déclarations.

### B. — *Correspondance.*

*Lettres diverses.* — Observations critiques. — Réclamations. — Excuses et justifications. — Remerciements. — Lettres relatives à des embarras financiers, etc.

### C. — *Tenue des livres.*

1. — *Comptabilité* d'une maison faisant le commerce d'importation et d'exportation.

2. — Etude approfondie de la *reddition des comptes.* — Les évaluations, les amortissements et les prévisions à l'inventaire. —

Comptes d'ordre. — Importance et interprétation du compte Pertes et Profits.

3. — Opérations de *commission* et de *consignation*.

4. — Opérations de *compte à demi*.

5. — *Ouverture et clôture des comptes* dans les *sociétés* en nom collectif et dans les sociétés par actions. — *Liquidation* d'une société commerciale ou industrielle.

*Observations*. — 1. — En troisième année la classe deviendra en quelque sorte un bureau. Le mobilier se composera de pupitres isolés, plus larges que les bancs ordinaires, afin qu'on puisse y étaler les registres. — Chaque registre formera un cahier distinct. — Les documents seront préparés au moyen des formules en usage dans le commerce.

Les élèves rédigeront et vérifieront eux-mêmes tous les documents, feront les calculs, la correspondance et passeront écriture d'après les écrits qu'ils auront sous les yeux ; ils classeront toutes les pièces.

2. — De même qu'en première année spéciale, on communiquera aux élèves des documents ayant servi ou pouvant servir dans la pratique. Les bordereaux de banque et les comptes courants et d'intérêt, qui donnent surtout lieu à des calculs, seront étudiés en détail dans le cours d'arithmétique commerciale.

3. — Chaque leçon de comptabilité aura, autant que possible, une durée de deux heures consécutives.

## III. — Éléments du droit commercial.

### DEUXIÈME ANNÉE SPÉCIALE.

1. — *Commerçants*. — Actes de commerce. — Conditions auxquelles les mineurs et les femmes mariées peuvent valablement faire le commerce.

2. — *Contrats et obligations*. — Du contrat et des obligations en général. — Principaux contrats intéressant les commerçants : conventions matrimoniales, contrat de société, mandat, contrat de compte courant. contrat de vente. — Examen succinct des moyens de preuve.

3. — *Principales obligations du commerçant*. — Patente. — Conventions matrimoniales. — Livres. — Poids et mesures. — Cessation de payements (voir n° 8).

4. — Agents de change et courtiers. — Négociants-commissionnaires. — Commettants. — Entrepreneurs de transport.

5. — Organisation de la *Bourse*.

6. — Étude raisonnée des dispositions *essentielles* du *Code de commerce* relatives à la lettre de change et au billet à ordre.

7. — Notions sur les sociétés et les associations commerciales.

8. — *Faillites, banqueroutes et sursis.* — Cessation de payements ; obligations du négociant. — Différence entre la faillite et la banqueroute. — Sursis de payement ; conditions pour l'obtenir. — Concordat préventif ; conditions, marche à suivre pour l'obtenir. — Concordat après faillite ; conditions de validité.

9. — Organisation de la *Banque Nationale.*

10. — Notions sommaires sur l'organisation des tribunaux de commerce.

## IV. — Géographie économique de la Belgique.

### DEUXIÈME ANNÉE SPÉCIALE.

1. Étude spéciale des *ressources économiques* du pays :

*a)* Productions naturelles ;

*b)* Industries principales ;

*c)* Institutions favorisant la pratique de l'industrie : écoles agricoles, écoles professionnelles, écoles industrielles, ateliers d'apprentissage ;

*d)* Tableau résumé de la production belge : produits exportés ; produits à importer ;

*e)* Voies de communications ;

*f)* Ports ; leur outillage :

*g)* Marine marchande ;

*h)* Lignes régulières de navigation ;

*i)* Institutions favorisant la pratique du commerce : marchés, bourses, musées d'échantillons, expositions, écoles, consulats ;

*j)* Commerce intérieur : conditions de développement, importance ;

*k)* Commerce extérieur : importance, objet, direction.

2. — *Aperçu* des ressources économiques de *l'État indépendant du Congo* ; avenir de cet État au point de vue belge.

3. — *Étude résumée*, à titre de comparaison avec la Belgique, de la géographie économique de deux des trois pays ci-après indiqués : Empire d'*Allemagne*, *France*, Royaume-Uni de la *Grande-Bretagne et de l'Irlande.*

*N. B.* Cette étude ne fera connaître que les caractères marquants de la production des deux pays ; elle formera un tableau qui permettra des rapprochements aussi utiles qu'intéressants entre notre activité économique et celle d'une nation voisine.

## V. — Étude d'une quatrième langue.

### PREMIÈRE ANNÉE SPÉCIALE.

Prononciation. — Lecture à haute voix. — Écriture (pour l'allemand).

Grammaire : l'essentiel de la lexigraphie; notions indispensables de la syntaxe.

*Exercices d'application.* — Dictées. — Analyses grammaticales faites de vive voix. — Choix de versions et de thèmes. — Conversation usuelle. — Explication de morceaux faciles. — Causerie et exercices de langage sur le sujet de la leçon. — Exercice de mémoire et de diction sur les morceaux expliqués. — Petites rédactions sur des sujets traités préalablement de vive voix.

Une *chrestomathie.*

### DEUXIÈME ANNÉE SPÉCIALE.

Lecture à haute voix. — Prononciation.

Grammaire : complément de la lexigraphie et notions générales de la syntaxe.

*Exercices d'application.* — Dictées. — Analyses grammaticales faites de vive voix. — Choix de versions et de thèmes. — Conversation usuelle. — Explication de morceaux faciles. — Causerie et exercices de langage sur le sujet de la leçon. — Exercices de mémoire et de diction sur les morceaux expliqués. — Correspondance commerciale; lecture de lettre manuscrites.

Une *chrestomathie.*

## VI. — Notions d'économie commerciale.

(Dix conférences par an aux deux années d'études réunies.)

1. — *Notions préliminaires.* — Besoins des hommes. — Utilité. — Valeur. — Richesse. — Production de la richesse. — Forces productives.

2. — *Travail.* Caractères. — Productivité. — Division du travail, sa puissance, ses avantages, ses inconvénients. — Divers modes de rétribution. — Lois qui règlent le revenu du travail.

3. — *Capital.* — Formation. — Épargne. — Différentes espèces de capitaux. — Monnaies. — Crédit. — Lois qui règlent le revenu du capital.

4. — *Concours du travail et du capital* dans la production. — Nécessité d'une direction. — Importance de l'entrepreneur.

5. — *Association*. — Avantages. — Diverses espèces.

*Observation*. — Le programme d'économie commerciale ne présente pas les éléments d'un cours suivi et complet. Il se borne à indiquer quelques sujets à traiter. Le professeur donnera ses leçons sous forme de simples entretiens qu'il résumera au tableau noir et qu'il illustrera de détails empruntés à l'histoire de l'industrie, des grands travaux, des grandes découvertes.

## Dactylographie.

Des mesures seront prises pour exercer les élèves de la seconde année spéciale à se servir de la machine à écrire.

## Sténographie.

Le cours de sténographie ne sera organisé que si le conseil communal en fait la demande et en démontre l'utilité pour la généralité des élèves.

---

Programme des plus complets comprenant outre la tenue des livres dans un bureau fictif, les langues française, néerlandaise, allemande, anglaise, la géographie économique, le droit commercial, l'économie domestique, la steno- et la dactylographie.

| MATIÈRES D'ENSEIGNEMENT. | NOMBRE D'HEURES PAR SEMAINE | |
|---|---|---|
| | 1re année spéciale | 2me année spéciale |
| A. — *Cours généraux.* | | |
| I. Réligion | 2 | 2 |
| II. Langue maternelle | 4 | 4 |
| III. Seconde langue | 4 | 4 |
| IV. Troisième langue | 4 | 4 |
| V. Géographie | 1 | 1 |
| VI. Histoire | 2 | 2 |
| VII. Arithmétique et algèbre | 4 | 3 |
| VIII. Chimie (2e année spéciale) | — | 1 |
| IX. Musique | 1 | — |
| X. Gymnastique | 2 | 2 |
| | 24 | 23 |
| B. — *Cours spéciaux.* | | |
| I. Arithmétique commerciale (deux heures pendant le 1r semestre de la 2e année spéciale | — | 2 |
| II. Eléments de droit commercial (deux heures pendant le 2e semestre de la 2e année spéciale. | | |
| III. Comptabilité et tenue des livres | 5 | 4 |
| IV. Géographie économique | — | 1 |
| V. Quatrième langue | 2 | 2 |
| Total général | 31 | 32 |

## SECTION INDUSTRIELLE.

### Complément de tenue des livres.

DEUXIÈME ANNÉE SPÉCIALE.

1. — Application de la théorie des comptes à la *comptabilité d'une industrie importante.* — Exercices pratiques.

2. — *Comptes courants et d'intérêt.* — Méthode directe. — Méthode indirecte.

### Économie industrielle.

(Dix conférences par an pour les deux années d'études réunies).

1. — *Notions préliminaires.* — Besoins des hommes. — Utilité. — Valeur. — Richesse. — Production de la richesse. — Forces productives.

2. — *Travail.* — Caractères. — Productivité. — Division du travail, sa puissance, ses avantages, ses inconvénients. — Divers modes de rétribution. — Lois qui règlent le revenu du travail.

3. — *Capital.* — Formation. — Épargne. — Différentes espèces de capitaux. — Monnaie. — Crédit. — Lois qui règlent le revenu du capital.

4. — *Concours du travail et du capital* dans la production. — Nécessité d'une direction. — Importance de l'entrepreneur.

5. — *Avantage des machines* au point de vue de la production. Examen des objections qui ont été faites contre les machines au point de vue des ouvriers ; leur réfutation.

6. — *Association.* — Avantages. — Diverses espèces ; sociétés coopératives de crédit, de consommation, de production.

7. — *Des grèves* et des coalitions.

8. — *Caisse d'épargne*, caisse de retraite ; mutualité.

| MATIÈRES D'ENSEIGNEMENT. | NOMBRE D'HEURES PAR SEMAINE | |
|---|---|---|
| | 1re année spéciale | 2e année spéciale |
| A. — *Cours généraux.* | | |
| I. Religion * | 2 | 2 |
| II. Langue maternelle | 4 | 4 |
| III. Seconde langue | 4 | 3 |
| IV. Troisième langue | (3) | (3) |
| V. Géographie | 1 | 1 |
| VI. Histoire | 2 | 2 |
| VII. Mathématiques | 4 | 5 |
| VIII. Sciences naturelles et hygiène | 2 | 1 |
| IX. Tenue des livres | 1 | 1 |
| X. Musique (une heure pendant les récréations) | — | — |
| XI. Gymnastique | 2 | 2 |
| | 22 | 21 |
| B. — *Cours spéciaux.* | | |
| I. Notions de mécanique | 1 | 1 |
| II. Notions de chimie | 1 | — |
| II. Technologie industrielle et compléments de chimie | — | 2 |
| III. Dessin | 5 | 4 |
| IV. Travail manuel | 2 | 3 |
| V. Complément de tenue des livres | — | 1 |
| Total général | 31 | 32 |

## SECTION AGRICOLE.

### Comptabilité agricole.

PREMIÈRE ANNÉE SPÉCIALE.

1. — But de la comptabilité agricole ; sa nécessité.
2. — Étude du système de comptabilité agricole exposé dans

l'ouvrage intitulé *Traité élémentaire pratique de comptabilité agricole par* Hilarion MINET :

*a*) Le *Grand-Livre-Journal :* examen raisonné de ses divisions principales ;

*b*) Le *Livre auxiliaire* du Grand-Livre-Journal : son but, renseignements à y inscrire, sa tenue ;

*c*) Le *Livre des inventaires ;*

*d*) L'*Agenda* journalier ;

*e*) Le *Copie des lettres ;*

3. — Exercices pratiques.

DEUXIÈME ANNÉE SPÉCIALE.

1. — Récapitulation du cours précédent.

2. — *Applications.* — Tenue de la comptabilité d'une ferme d'importance moyenne.

*N. B.* — Le professeur dressera le tableau des opérations principales qui se font dans une ferme pendant une année.

Les élèves tiendront, d'après la méthode exposée, les écritures qui constatent ces opérations et prépareront l'inventaire résumé de la ferme à la fin de l'exercice.

---

TABLEAU DE LA RÉPARTITION DU TEMPS ASSIGNÉ AUX DIVERSES MATIÈRES D'ENSEIGNEMENT DANS LA SECTION AGRICOLE (GARÇONS).

| MATIÈRES D'ENSEIGNEMENT. | NOMBRE D'HEURES PAR SEMAINE. 1re année spéciale. | 2e année spéciale. |
|---|---|---|
| A. — *Cours généraux* | | |
| I. Religion. . . . . | 2 | 2 |
| II. Langue maternelle . . . . . | 4 | 4 |
| III. Seconde langue obligatoire. . . . . | 4 | 3 |
| IV. Troisième langue (cours facultatif) . . . . | (3) | (3) |
| V. Géographie. . . . . | 1 | 1 |
| VI. Histoire de Belgique. . . . . | 1 | 1 |
| VII. Mathématiques . . . . . | 4 | 5 |
| VIII. Sciences naturelles et hygiène. . . . . | 2 | 2 |
| IX. Tenue des livres . . . . . | 1 | 1 |
| X. Musique (une heure pendant les récréations) . | — | — |
| XI. Gymnastique . . . . . | 2 | 2 |
| | 21 | 21 |
| B. — *Cours spéciaux.* | | |
| I. Applications de la géométrie à l'agriculture . | — | 1 |
| II. Éléments d'agronomie et de zootechnie pratique | 3 | 3 |
| III. Arboriculture fruitière et culture potagère . . | 1 | 1 |
| IV. Comptabilité agricole . . . . . | 1 | 1 |
| V. Dessin . . . . . | 2 | 2 |
| VI. Travail manuel . . . . . | 3 | 3 |
| Total général. . . | 31 | 32 |

## INSTRUCTION SPÉCIALE. — FILLES.
## INSTRUCTION GÉNÉRALE.

### Tenue des livres.

PREMIÈRE ANNÉE (SECOND SEMESTRE).

*Documents.* — Notes. — Factures. — Lettres de voiture. — Acquit. — Quittances. — Accréditif. — Assignations. — Mandats-poste et bons de poste. — Recouvrements de quittances et d'effets par la poste. — Billets à ordre. — Lettre de change.

*N. B.* La régente fera usage dans ses leçons de documents ayant servi dans une maison de commerce, ainsi que de formules imprimées en usage dans le commerce ; elle en remettra des exemplaires aux élèves et les leur fera analyser.

DEUXIÈME ANNÉE.

1. — Récapitulation du cours précédent, notamment de ce qui concerne les billets à ordre et la lettre de change. — Connaissements ; chèques ; warrants.

2. — *Du commerce en général.* — Commerce intérieur, commerce extérieur, commerce de transit.

3. — *Des commerçants* : négociants et agents intermédiaires du commerce ; leurs devoirs et leurs droits.

4. — *Correspondance commerciale.* — Règles générales. — Lettres les plus usuelles.

5. — *Tenue des livres en partie double.* — Livres les plus usuels de la comptabilité commerciale. — Livres prescrits par la loi. — Rôle des comptes généraux.

6. — *Exercices pratiques.* — Tenue du Journal, du Grand-Livre et des principaux livres en usage.

*N. B.* La théorie et la pratique marcheront de pair.

TROISIÈME ANNÉE.

1. — Les comptes généraux ; théorie sommaire de la subdivision de ces comptes. — Balance de vérification. — Balance générale ou solde des comptes. — Inventaire ; réouverture des comptes.

2. — *Exercices pratiques.* — Les élèves tiendront les principaux livres en usage dans les maisons de commerce où l'on pratique la tenue des livres en partie double. La régente composera, pour servir de sujets d'exercices, une série suffisamment complète d'opérations commerciales simulées.

TABLEAU DE LA RÉPARTITION DU TEMPS ASSIGNÉ AUX DIVERSES MATIÈRES DANS LES ÉCOLES D'INSTRUCTION GÉNÉRALE (FILLES).

| MATIÈRES D'ENSEIGNEMENT. | | NOMBRE D'HEURES PAR SEMAINE. 1re année d'études ou 3e classe | 2e année d'études ou 2e classe | 3e année d'études ou 1re classe |
|---|---|---|---|---|
| I. Religion | | 2 | 2 | 2 |
| Localités flamandes. | II. Langue maternelle : flamand. | 5 | 5 | 5 |
| | III. Seconde langue obligatoire : français | 4 | 4 | 4 |
| | IV. Troisième langue (cours facultatif) : allemand ou anglais | (3) | (3) | (3) |
| Localités wallonnes. | II. Langue maternelle : français. | 5 | 5 | 5 |
| | III. Seconde langue obligatoire : flamand ou allemand | 4 | 4 | 4 |
| | IV. Troisième langue (cours facultatif) : flamand, allemand ou anglais | (3) | (3) | (3) |
| Localités allemandes. | II. Langue maternelle : allemand | 5 | 5 | 5 |
| | III. Seconde langue obligatoire : français | 4 | 4 | 4 |
| | IV. Troisième langue (cours facultatif) : flamand ou anglais | (3) | (3) | (3) |
| V. Géographie | | 1 | 1 | 1 |
| VI. Histoire | | 2 | 2 | 2 |
| VII. Mathématiques | | 3 | 3 | 3 |
| VIII. Sciences naturelles et hygiène | | 2 | 2 | 2 |
| IX. Ecriture | | — | 1 | — |
| X. Tenue des livres (en première année, écriture pendant le premier semestre, écriture et tenue des livres pendant le second) | | 1 | 1 | 1 |
| XI. Économie domestique | | 1 | 1 | 2 |
| XII. Travaux à l'aiguille | | 3 | 3 | 3 |
| XIII. Dessin | | 2 | 2 | 2 |
| XIV. Musique | | 1 | 1 | 1 |
| XV. Gymnastique | | 2 1/2 | 2 1/2 | 2 1/2 |
| Total général | | 29 1/2 | 30 1/2 | 30 1/2 |

N. B. — Les parenthèses indiquent que les leçons sont facultatives.

## Progamme de l'enseignement à donner dans les sections commerciales (Filles).

*Observations.* — Les cours se donnent en deuxième et en troisième année d'études; la première année est commune à toutes les élèves de l'école moyenne.

### A. — Cours généraux.

Les cours généraux sont les suivants : La religion, la langue maternelle, une deuxième langue et une troisième langue obligatoires, la géographie, l'histoire, l'arithmétique, l'économie domestique, le travail à l'aiguille, la musique et la gymnastique.

### B. — Cours spéciaux.

#### I. — Arithmétique commerciale (complément).

(Suite du programme d'arithmétique de l'école moyenne proprement dite.)

DEUXIÈME ANNÉE SPÉCIALE.

1. — Nombres complexes; opérations fondamentales.
2. — *Calcul du fret.*
3. — *Prix de revient.* — Comptes de revient. — Rendements.
4 — *Prix de vente spéciaux.* — Prix franco à bord ou sur wagon. — Prix franco domicile. — Prix coût et fret. — Prix coût, fret et assurance. — Offres directes.
5. — *Calcul de l'intérêt* par la méthode des diviseurs fixes et par celle des parties aliquotes du temps.
6 — *Bordereaux d'escompte* d'effets sur l'intérieur et d'effets sur l'ètranger.
7. — *Comptes courants et d'intérêt.* — Méthode directe. — Méthode indirecte. — Méthode Hambourgeoise. — Commissions de banque. — Frais divers.

*Observations.* — 1. Il sera spécialement recommandé aux élèves d'effectuer les opérations de la manière expéditive en usage dans la pratique.

2. — Les élèves prendront l'habitude de vérifier les résultats obtenus et de s'assurer que les solutions sont vraisemblables. Elle ne considéreront une opération de calcul comme terminée qu'après qu'elle aura été dûment vérifiée.

3. — Quand la réponse doit être donnée avec une certaine approximation, on ne l'exprimera qu'en unités réelles ou d'usage.

4. — Les exercices sur les nombres complexes ne doivent porter que sur des livres sterling, des tonnes de poids et de volume.

5. — Outre les réductions de monnaies étrangères à des changes quelconques, on enseignera spécialement celles qui peuvent s'effectuer par des procédés expéditifs particuliers.

## II. — Tenue des livres.

### PREMIÈRE ANNÉE SPÉCIALE.

### A. — *Étude pratique des documents relatifs aux opérations du commerce en détail et du commerce intérieur.*

1. — *Vente.* — Notes. — Factures. — Notes de poids.

2. — *Courtage.* — Fonctions des courtiers et des agents de change. — Leurs rétributions. — Arrêtés de courtage.

3. — *Assurance.* — Objet et utilité de l'assurance. — Diverses espèces d'assurances. — Polices d'assurances.

4. *Transport.* — Fonctions des divers agents qui se chargent du transport des marchandises. — Lettres de voiture. — Bordereaux d'expédition. — Connaissements.

5. — *Payement.* — Acquit. — Quittances. — Billets à ordre et lettres de change ; endossement, acceptation, payement, non-payement. — Accréditifs. — Assignations. — Mandats-poste et bons de poste. — Recouvrement de quittances et d'effets de commerce par la poste.

### B. — *Correspondance.*

1. — *Règles générales* de la correspondance commerciale.

2. — *Lettres les plus usuelles* : circulaires, demandes de marchandises, offres, avis d'expédition, avis de traites, accusés de réception, demandes de renseignements, réponses.

3. — *Service de la poste.* — Taxe des lettres, imprimés, échantillons et papiers d'affaires. — Lettres et objets recommandés. — Lettres assurées.

### C. — *Tenue des livres en partie double.*

1. *Livres les plus usuels* de la comptabilité commerciale et livres prescrits par la loi; rôle et tenue de chacun d'eux. — Les comptes généraux. — Tenue du Journal et du Grand-Livre. — Balance de

vérification. — Balance générale ou solde des comptes. — Inventaire. — Réouverture des comptes. — Nombreux exercices d'application, à conduire de pair avec la théorie.

2. — *Journal-Grand-Livre.*

3. — *Extension de la théorie des comptes* à diverses comptabilités. — Exercices d'application.

*Observations.* — 1. — L'étude des documents précédera celle de la correspondance et de la tenue des livres.

2. — On attirera spécialement l'attention des élèves sur les énonciations dont l'omission ou l'inexactitude peuvent rendre les écrits insuffisants ou nuls.

3. — En rédigeant les pièces de comptabilité, les élèves auront à observer les règles de la calligraphie commerciale, à se servir des abréviations en usage, à s'exercer à l'emploi des différents genres d'écritures usités dans le commerce. Le professeur veillera à ce que les élèves forment nettement les chiffres et les mettent à la place voulue. Tout document sera vérifié avant d'être considéré comme terminé.

4. — On remettra entre les mains des élèves, aussi souvent que possible, des documents réels, c'est-à-dire ayant servi dans la pratique.

5. — Dans l'enseignement de la tenue des livres, on insistera sur la nécessité du contrôle et on montrera comment il s'exerce.

6. — Afin de concentrer toute l'attention des élèves sur la tenue des livres proprement dite, on ne fera passer que des opérations dont les calculs auront été faits d'avance.

## DEUXIÈME ANNÉE SPÉCIALE.

### A. — *Étude pratique des documents relatifs aux opérations du haut commerce et du commerce extérieur.*

1. — *Rappel* de l'étude faite l'année précédente.

2. — *Banque.* — Opérations les plus usuelles; escomptes et recouvrements, ouvertures de crédits, dépôts, prêts sur titres, renseignements. — Bordereaux, bons de caisse ou assignations, chéques, comptes courants.

3. — *Warrants-cédules.* — Émission et usage de ces documents.

4. — *Commission.* — Négociants-commissionnaires; leur rôle dans le commerce; leurs rétributions. — Comptes d'achat. — Comptes de vente. — Comptes de consignations.

5. — *Douane.* — Caractère de cette institution.

Un mot des droits de douane. — Rayon douanier. — Préemption. — Entrepôts. — Déclarations.

### B. — *Correspondance.*

*Lettres diverses.* — Observations critiques. — Réclamations. — Excuses et justifications. — Remerciements. — Lettres relatives à des embarras financiers, etc.

### C. — *Tenue des livres.*

1. — *Comptabilité* d'une maison faisant le commerce d'importation et d'exportation.

2. — Étude approfondie de la *reddition des comptes.* — Les évaluations, les amortissements et les prévisions à l'inventaire. — Comptes d'ordre. — Importance et interprétation du compte Pertes et Profits.

3. — Opérations de *commission* et de *consignation.*

4. — Opérations de *compte à demi.*

5. — *Ouverture et clôture des comptes* dans les *sociétés* en nom collectif et dans les sociétés par actions. — *Liquidation* d'une société commerciale ou industrielle.

*Observations.* — 1. — En troisième année, la classe deviendra en quelque sorte un bureau, Le mobilier se composera de pupitres isolés, plus larges que les bancs ordinaires, afin qu'on puisse y étaler les registres. — Chaque registre formera un cahier distinct. — Les documents seront préparés au moyen des formules en usage dans le commerce.

Les élèves rédigeront et vérifieront elles-mêmes tous les documents, feront les calculs, la correspondance et passeront écriture d'après les écrits qu'elles auront sous les yeux elles classeront toutes les pièces.

2. — De même qu'en première année spéciale, on communiquera aux élèves des documents ayant servi ou pouvant servir dans la pratique. Les bordereaux de banque et les comptes courants et d'intérêt, qui donnent surtout lieu à des calculs, seront étudiés en détail dans les cours d'arithmétique commerciale.

3. — Chaque leçon de comptabilité aura, autant que possible, une durée de deux heures consécutives.

## III. — Éléments de droit commercial.

### DEUXIÈME ANNÉE SPÉCIALE.

1. — *Commerçants.* — Actes de commerce. — Conditions auxquelles les mineurs et les femmes mariées peuvent valablement faire

le commerce.

2. — *Contrats et obligations.* — Du contrat et des obligations en général. — Principaux contrats intéressant les commerçants : conventions matrimoniales, contrat de société, mandat, contrat de compte courant, contrat de vente. — Examen succinct des moyens de preuve.

3. — *Principales obligations du commerçant.* — Patente. — Conventions matrimoniales. — Livres. — Poids et mesures. — Cessation de payement (voir nº 8).

4. — Agents de change et courtiers. — Négociants-commissionnaires. — Commettants. — Entrepreneurs de transport.

5. — Organisation de la *Bourse.*

6. — Étude raisonnée des dispositions *essentielles* du *Code de commerce* relatives à la lettre de change et au billet à ordre.

7. — Notions sur les sociétés et les associations commerciales.

8. — *Faillites, banqueroutes et sursis.* — Cessation de payements ; obligations du négociant. — Différence entre la faillite et la banqueroute. — Sursis de payement ; conditions pour l'obtenir. — Concordat préventif : conditions, marche à suivre pour l'obtenir. — Concordat après faillite ; conditions de validité.

9. — Organisation de la *Banque Nationale.*

10. — Notions sommaires sur l'organisation des tribunaux de commerce.

## IV. — Géographie économique de la Belgique.

### DEUXIÈME ANNÉE SPÉCIALE.

1 — Étude spéciale des *ressources économiques* du pays ;

*a*) Productions naturelles ;

*b*) Industries principales ;

*c*) Institutions favorisant la pratique de l'industrie : écoles agricoles, écoles professionnelles, écoles industrielles, ateliers d'apprentissage ;

*d*) Tableau résumé de la production belge : produits exportés ; produits à importer ;

*e*) Voies de communication ;

*f*) Ports ; leur outillage ;

*g*) Marine marchande ;

*h*) Lignes régulières de navigation ;

*i*) Institutions favorisant la pratique du commerce : marchés, bourses, musées d'échantillons, expositions, écoles, consulats ;

*j*) Commerce intérieur : conditions de développement, importance ;

*k*) Commerce extérieur : importance, objet, direction.

2. — *Aperçu* des ressources économiques de l'*État indépendant du Congo* ; avenir de cet État au point de vue belge.

3. — *Étude résumée*, à titre de comparaison avec la Belgique, de la géographie économique de deux des trois pays ci-après indiqués : Empire d'*Allemagne*, *France*, Royaume-Uni de la *Grande-Bretagne* et de l'*Irlande*.

*N. B.* — Cette étude ne fera connaître que les caractères marquants de la production des deux pays ; elle formera un tableau qui permettra des rapprochements aussi utiles qu'intéressants entre notre activité économique de celle d'une nation voisine.

## V. — Étude d'une quatrième langue.

### PREMIÈRE ANNÉE SPÉCIALE.

Prononciation. — Lecture à haute voix. — Écriture (pour l'allemand).

Grammaire : l'essentiel de la lexigraphie ; notions indispensables de la syntaxe.

*Exercices d'application.* — Dictées. — Analyses grammaticales faites de vive voix. — Choix de versions et de thèmes. — Conversation usuelle. — Explication de morceaux faciles. — Causerie et exercices de langage sur le sujet de la leçon. — Exercices de mémoire et de diction sur les morceaux expliqués. — Petites rédactions sur des sujets traités préalablement de vive voix.

Une *chrestomathie*.

### DEUXIÈME ANNÉE SPÉCIALE.

Lecture à haute voix. — Prononciation.

Grammaire : complément de la lexigraphie et notions générales de la syntaxe.

*Exercices d'application.* — Dictées. — Analyses grammaticales faites de vive voix. — Choix de versions et de thèmes. — Conversation usuelle. — Explication de morceaux faciles. — Causerie et exercices de langage sur le sujet de la leçon. — Exercices de mémoire et de diction sur les morceaux expliqués. — Correspondance commerciale ; lecture de lettres manuscrites.

## VI. — Notions d'économie commerciale.

(Dix conférences par an aux deux années d'études réunies).

1. — *Notions préliminaires.* — Besoins des hommes. — Utilité. — Valeur. — Richesse. — Production de la richesse. — Forces productives.

2. — *Travail.* — Caractères. — Productivité. — Division du travail, sa puissance, ses avantages, ses inconvénients. — Divers modes de rétribution. — Lois qui règlent le revenu du travail.

3. — *Capital.* — Formation. — Épargne. — Différentes espèces de capitaux. — Monnaies. — Crédit. — Lois qui règlent le revenu du capital.

4. — *Concours du travail et du capital* dans la production. — Nécessité d'une direction. — Importance de l'entrepreneur.

5. — *Association.* — Avantages. — Diverses espèces.

*Observation.* — Le programme d'économie commerciale ne présente pas les éléments d'un cours suivi et complet. Il se borne à indiquer quelques sujets à traiter. Le professeur donnera ses leçons sous forme de simples entretiens, qu'il résumera au tableau noir et qu'il illustrera de détails empruntés à l'histoire de l'industrie, des grands travaux, des grandes découvertes.

## Dactylographie.

Des mesures seront prises pour exercer les élèves de la seconde année spéciale à se servir de la machine à écrire.

## Sténographie.

Le cours de sténographie ne sera organisé que si le conseil communal en fait la demande et en démontre l'utilité pour la généralité des élèves.

---

## SECTION COMMERCIALE.

TABLEAU DE LA RÉPARTITION DU TEMPS ASSIGNÉ AUX DIVERSES MATIÈRES D'ENSEIGNEMENT DANS LA SECTION COMMERCIALE (FILLES).

| MATIÈRES D'ENSEIGNEMENT. | NOMBRE D'HEURES PAR SEMAINE | |
|---|---|---|
| | 1re année spéciale. | 2de année spéciale. |
| A. — *Cours généraux.* | | |
| I. Religion. | 2 | 2 |
| II. Langue maternelle | 4 | 4 |
| III. Seconde langue | 4 | 4 |
| IV. Troisième langue | 3 | 3 |
| V. Géographie | 1 | 1 |
| VI. Histoire | 2 | 2 |
| VII. Arithmétique | 3 | 2 |
| VIII. Économie domestique | 1 | 2 |
| IX. Travail à l'aiguille | 1 | 1 |
| X. Musique (une heure pendant les récréations) | — | — |
| XI. Gymnastique | 1 1/2 | 1 1/2 |
| | 22 1/2 | 22 1/2 |
| B. — *Cours spéciaux.* | | |
| I. Arithmétique commerciale (deux heures pendant le 1er semestre de la 2de année spéciale) | — | 2 |
| II. Éléments de droit commercial (deux heures pendant le 2d semestre de la 2de année spéciale). | — | |
| III. Comptabilité et tenue des livres | 5 | 4 |
| IV. Géographie économique | — | 1 |
| V. Quatrième langue | 2 | 2 |
| Total général | 29 1/2 | 31 1/2 |

# ENSEIGNEMENT MOYEN DU DEGRÉ SUPÉRIEUR.

## ATHÉNÉES ROYAUX.

### Programme des sciences commerciales.

SCIENCES COMMERCIALES.

5e classe. — Agents et institutions concernant le commerce intérieur. Factures, comptes d'achat et de vente. Lettre de voiture. Correspondance commerciale.

SCIENCES COMMERCIALES.

4e classe. — Revision du cours précédent.

Principaux devoirs du commerçant d'après le Code. Lettres de change. Billet à ordre. Tenue des livres en partie simple. Livres auxiliaires. Théorie générale de la tenue en partie double. Exercices d'application.

SCIENCES COMMERCIALES.

3e classe. — Répétition des principales matières qui ont été enseignées dans le cours précédent. — Agents et institutions concernant spécialement le commerce extérieur. Subdivision des comptes généraux. — Comptabilités spéciales : consignataires, industriels, banquiers, sociétaires.

Notions de droit commercial en ce qui concerne les consignations et les sociétés Comptes courants et d'intérêt d'après les trois méthodes. — Comptes d'annuités. — Correspondance commerciale. — Exercices d'application.

SCIENCES COMMERCIALES.

2e classe. — *Commerce.* — Résumé des principes de la comptabilité. — Changes et leurs combinaisons. — Arbitrages et ordres de banque. — Matières d'or et d'argent. — Nombreux exercices de calcul appliqués à ces diverses opérations.

*Droit commercial.* — Notions élémentaires de droit civil, en ce qui concerne les contrats ou obligations conventionnelles, la vente, le mandat.

Eléments de droit commercial (la loi sur les faillites exceptée.)

*Histoire de l'industrie et du commerce en Belgique.* — Coup d'œil

rapide sur l'état de l'industrie et du commerce avant et pendant la domination romaine. — Charlemagne. — Invasion des Normands. — Influence des Croisades. — La Hanse en Belgique. — Foires. — Influence des Communes. — Comté de Flandre, comté de Hainaut, duché de Brabant, principauté de Liége au XIIIe et au XIVe siècle.— La maison de Bourgogne.

*Géographie industrielle et commerciale de la Belgique.* — Etude des neuf provinces (nature du sol, principales productions naturelles et industrielles), commerce, voies de communication, localités remarquables.

## SCIENCES COMMERCIALES.

1e classe. — *Commerce.* — Répétition des principales matières enseignées dans le cours précédent. Fonds publics, actions et obligations. Modes de remboursement des emprunts. — Opérations de bourse. — Rentes viagères. — Assurance sur les choses. — Assurances sur la vie. — Caisse générale d'épargne et de retraite. — Nombreux exercices d'application. — Comptes en participation. — Commerce de spéculation. — Comptes de revient.

*Droit commercial.* — Répétition des principales matières enseignées dans le cours précédent. — Loi sur les faillites, banqueroutes et sursis. — Tribunaux de commerce. — Conseils de prud'hommes. — Principales lois usuelles, brevets, warrants, marques de fabriques.

*Economie politique.* — Production, ses facteurs. — Conditions favorables à la production (machines, propriété, liberté du travail, association, instruction). — Echange et débouchés. — Monnaie. — Instruments et institutions de crédit. Répartition de la richesse. — Consommation. — Epargne. — Luxe. — Impôts. — Budgets. — Population. Eléments de statistique théorique et pratique.

*Histoire du commerce et de l'industrie en Belgique* depuis le XVe siècle jusqu'à nos jours. — Aperçu sur le développement des branches d'industrie les plus importantes du pays, principalement depuis son indépendance.

*Géographie industrielle et commerciale de la Belgique.* — Principales industries et centres importants où elles s'exercent. — Mouvement et objets du commerce extérieur de la Belgique. — Statistique du commerce spécial belge avec l'étranger. — Pays de provenance de nos principaux articles d'importation. — Lieu de débouché à nos principaux articles d'exportation. — Commerce de transit.

# RÉPARTITION DES HEURES DE COURS

## HUMANITÉS MODERNES.

| | 7e | 6e | 5e | 4e | 3e Scientifique. — Commerciale. | 2e Scientifique. — Commerciale. | 1e Scientifique. — Commerciale. | Nombre total des heures attribuées par semaine à chaque matière dans les sept classes réunies. |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Religion . . . . . | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | |
| Français . . . . . | 7 | 8 | 7 | 7 | 5 | 5 | 6 | |
| Flamand. . . . . | 7 | 6 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | |
| Allemand . . . . | — | 2 | 4 | 3 | 3 | 3 | 2 | |
| Anglais . . . . . | — | — | — | (2)—2 | (3)—3 | (3)—3 | (2)—2 | |
| Histoire . . . . . | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | |
| Géographie . . . . | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | |
| Mathématiques. . . | 3 | 3 | 4 | 4 | 6—3 | 6—3 | 8—3 | |
| Sciences naturelles (*a*). | — | — | 2 | 2 | 3 | 2--(*a*)4 | —(*a*)4 | |
| Sciences commerciales | — | — | 1 | 2 | — 3 | — 4 | — 4 | |
| Dessin . . . . . | 2 | 2 | 2 | 2 | 2—(2) | 3—(2) | 3 —(2) | |
| Musique (cours facultatif) | (1) | (1) | (1) | (1) | (1) | (1) | (1) | |
| Gymnastique (2 heures pendt les récréations). | — | — | — | — | — | — | — | |
| Total des heures de leçons obligatoires . . | 24 | 26 | 28 | 28—30 | 27—28 | 27—30 | 27—30 | |

N. B. Le chiffre indiquant les heures de leçons non obligatoires et de leçons facultatives est mis entre parenthèses.

(*a*) Non compris les manipulations.

# III. — ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR.

## INSTITUT SUPÉRIEUR DE COMMERCE D'ANVERS.

### Cours de première année.

(Matières de l'Examen d'Élève de Seconde Année.)

## I. — BUREAU COMMERCIAL (SECTION INFÉRIEURE.)

*Quinze heures de leçon par semaine.*

Opérations simulées d'une maison de commerce traitant toute espèce d'affaires la banque, les marchandises, les armements, pour propre compte, en commission, en participation, etc.

Application des calculs commerciaux et de la comptabilité, factures, comptes d'achat et de vente, comptes de frais, comptes courants, comptes de revient de marchandises, etc. — Opérations en change, arbitrages, fonds publics. — Inscription de chaque opération dans les livres régulièrement et pratiquement tenus en partie double. — Lettres de change, effets à créer, à endosser, contrat d'association, lettres de voiture, connaissements, charte-parties, lettres à la grosse, warrants, contrats d'assurances, comptes de recouvrement et avaries particulières, règlements d'avaries, grosses, etc. — Usages de la place d'Anvers et des principales places étrangères, comparaison de poids, mesures, etc.

Correspondances en français, en néerlandais, en anglais et en allemand, ayant pour objet des ordres donnés ou reçus, l'achat et la vente des marchandises, la consignation de navires et de chargement.

Bilan et liquidation de la maison à la fin de l'année.

*Arithmétique commerciale.* — Répétition des opérations fondamentales, fractions ordinaires et décimales, parties aliquotes, proportions, explication des règles d'intérêt, d'escompte, de société, de mélange, d'alliage, de répartition, etc. Échéance moyenne. Comptes courants et d'intérêts (méthode directe, indirecte et hambourgeoise.)

Comptes de revient. — Changes. Fonds publics. — Matières d'or et d'argent. — Négociations. — Arbitrages en ces valeurs diverses.

## II. — HISTOIRE DES PRODUITS COMMERÇABLES.

(Cours de Première Année.)

*Deux heures de leçon par semaine.*

Ce cours est donné sur les échantillons du *Musée* qui est annexé à l'Institut.

PRODUITS DU RÈGNE MINÉRAL.

*a*) Corps non métalliques.

Soufre. — Produits arsénicaux. Phosphore. — Carbone et ses composés. — Graphite, houille, coke, tourbe, anthracite, charbons moulés, charbons employés comme couleur, charbon animal ; pétrole et dérivés. — Sulfure de carbone. — Chlore et chlorures alcalins (*hypochlorites*). — Iode. — Brôme. — Acides minéraux (sulfurique, azotique, chlorhydrique, borique, fluorhydrique.)

*b*) Corps métalliques.

Potassium, potasse et sels de potasse. — Sodium, soude et sels de soude. — *Alcalimétrie.* — Ammoniaque. — Chaux. — Baryum. — Magnésium. — Aluminium et leurs composés. — Différentes espèces de terre (kaolin, argiles, ocres). — Différentes espèces de pierres (pierre ponce, trass, tripoli, émeri, etc.). Pierres à bâtir, ardoises, marbres, pierres gemmes (diamant). — Manganèse et ses composés. — Fer. — Chrôme, Cobalt, Zinc. — Etain, Plomb, Antimoine. — Bismuth. — Cuivre. — Mercure. — Argent et leurs composés. — Or. — Platine.

PRODUITS DU RÈGNE VÉGÉTAL.

*Racines.* — Comestibles, aromates, épices tinctoriales, médicinales, industrielles.

*Ecorces.* — Aromates, épices médicinales, tinctoriales, à tanner, d'un emploi spécial.

*Bois.* — De construction et de menuiserie, d'ébénisterie, de teinture, médicinaux, de chauffage.

*Bulbes.* — Alimentaires, bulbes, fleurs.

*Feuilles.* — De laurier, de sené, de sumac, thé, maté, tabac.

*Fleurs.* — Médicinales, aromates. épices, industrielles.

*Fruits et semences.* — Fruits de table. — Café. — Cacao. — Céréales ou grains. — Riz. — Farines. — Légumes secs. — Aromates épices. — Fruits en semences, oléagineux, semences fourragères.

— Fruits et semences dont il est fait emploi en industrie. — Fruits et semences médicinaux.

*Fibres textiles d'origine végétale.* — Coton. — Chanvre d'Europe. — Chanvre de Manille. — Chanvre pitte. — Chanvre Sum et Gute. — Lin. — Fibre de coco.

## III. — ÉCONOMIE POLITIQUE ET STATISTIQUE.

*Deux heures de leçon par semaine.*

I. — Objet de l'économie politique. — Utilité et nature de la science. — Causes qui ont retardé sa marche.

II. — De la production. — Analyse des éléments de la production. — Du travail. — Des agents naturels. — Du capital. — En quoi il consiste et le rôle qu'il joue dans la production. — Classification des capitaux. — Comment les capitaux se forment et s'accroissent. — Importance de leur accroissement.

III. — Examen des causes de la plus ou moins grande productivité des agents producteurs dans les différents pays. — De la propriété. — De la division du travail. — Idées d'Adam Smith à cet égard.

IV. — De la valeur. — Signification économique du mot. — Des lois régulatrices de la valeur. — De l'offre et de la demande ; des frais de production. — Du prix.

V. — De la monnaie. — De la valeur de la monnaie. — De la variation de valeur des métaux précieux et des conséquences économiques et sociales qui en résultent.

VI. — Du crédit. — Notion générale du crédit. — Son importance dans la production. — Des institutions de crédit ou des banques. — Différentes espèces de banques : banques de dépôts, banques de commerce, banques de circulation. — D'une circulation de papier non remboursable ou du papier-monnaie. — Du crédit comme moyen d'économiser l'emploi de la monnaie. — Influence du crédit sur les prix. — Crises commerciales. — Du crédit foncier, mobilier, agricole, etc.

VII. — De l'équilibre de la production avec la consommation. S'il peut y avoir un excès de production.

VIII. — Du commerce international. — Nécessité et avantages de ce commerce. — De la liberté du commerce entre les différentes nations et du système protecteur. — De l'intervention de la monnaie dans les échanges internationaux. — Du change.

IX. — Des formes de la production. — Du principe d'association.

— Des sociétés commerciales. — De la grande et de la petite production.

X. — De la distribution des richesses. — Des salaires. — Comment ils se règlent. — De la population. — Examen des idées de Malthus à cet égard. — Comment peut s'améliorer la condition des salaires. — Des profits. — Analyse des éléments qui les composent. — Comment ils sont réglés. — Du taux de l'intérêt. — Examen des lois qui limitent ce taux. — De la rente foncière. — Théorie de Ricardo.

XI. — De la manière dont les gouvernements se procurent les ressources nécessaires pour pourvoir aux services publics. — De l'impôt. — Son influence sur le développement de la richesse. — Nécessité de l'impôt. — Impôt progressif et impôt proportionnel. — Impôt sur le revenu. — De l'incidence de l'impôt ou des personnes qui les supportent. — Du crédit public. — Des emprunts des États. — Des émissions de rente. — De l'amortissement et grands besoins exceptionnels.

XII. — De la statistique, son but, son utilité, ses caractères, ses divisions, etc., etc.

## IV. — GÉOGRAPHIE COMMERCIALE ET INDUSTRIELLE.

*Trois heures de leçon par semaine.*

Renseignements topographiques et statistiques sur les différents pays de l'Europe, de l'Asie, de l'Afrique, de l'Amérique, de l'Australie et de la Polynésie. Ces renseignements puisés dans les derniers rapports consulaires et dans les communications les plus récentes portent sur les points suivants :

I. — Situation topographique, constatation du sol, règne minéral, végétal et animal.

II. — Etat politique et social. — Institutions, leur influence sur la prospérité du pays. — Etat des finances publiques, richesse nationale, prospérité ou décadence, leurs causes.

III. — Principales productions de chaque pays, denrées que l'on peut en retirer avec avantage. *Tableaux de ses exportations.*

IV. — Principaux produits que chaque pays demande au dehors. Ceux que la Belgique en particulier lui fournit. = Ceux qu'elle pourrait lui fournir encore. — *Tableaux de ses importations.*

V. — Aperçu du caractère de la législation économique et douanière de chaque pays. — Obstacles et facilités que le commerce y rencontre.

— Goûts, habitudes des populations dans leurs rapports avec le commerce.

VI. — Notice détaillée sur les principales places de commerce, leur importance, la manière dont les affaires s'y traitent, etc. — Origines et causes déterminantes des relations commerciales entre les divers pays.

## V. — DROIT (EXPOSÉ DES PRINCIPES GÉNÉRAUX).

*Deux heures de leçon par semaine.*

Préparation à l'étude du droit commercial. — Notions générales sur la morale et le droit naturel. — Résumé des matières contenues dans les deux premiers livres du Code civil ; des lois en général, de la minorité, de la tutelle et de l'émancipation ; de la propriété ; de la distinction des biens en meubles et immeubles. — Étude de la partie générale des obligations ; de la formation des contrats, de leurs conditions essentielles, de leurs effets entre les parties à l'égard des tiers. — Des diverses espèces d'obligations, conditionnelles, à terme, solidaires, avec clauses pénales. — Des modes d'extinction des obligations. — De la preuve des obligations ; acte authentique, acte sous seing privé, preuve par témoins ; théorie du serment. — Examen des contrats de vente, de louage, de société, de prêt, de dépôt, de mandat, de cautionnement, etc. — Notions sur les privilèges et hypothèques et sur la prescription.

## VI. — ALLEMAND (SECTION INFÉRIEURE).

*Trois heures de leçon par semaine.*

Terminologie pour les lettres et pour les principaux articles de commerce. — Correspondance commerciale. Renseignements sur le commerce d'Allemagne : Douanes, droits, bourses, foires, actions, entrepôts, ports, banques, courtiers, chambres et tribunaux de commerce; Conversation.

## VII. — ANGLAIS (SECTION INFÉRIEURE).

*Trois heures de leçon par semaine.*

Terminologie commerciale. — Affaires de commission. Achat, vente, expédition de marchandises. — Assurances. — Lloyds. — Effets de commerce. — Banques. — Sociétés. — Fonds publics. — Circulation

monétaire.— Contrats. — Douanes. — Formules.— Correspondance. — Conversation.

## VIII. — NÉERLANDAIS (SECTION INFÉRIEURE).

(Obligatoire pour les élèves belges).

*Trois heures de leçon par semaine.*

Terminologie commerciale. — Correspondance commerciale. — Conversation.

## IX. — ESPAGNOL (SECTION INFÉRIEURE).

*Trois heures de leçon par semaine.*

Prononciation, lecture, grammaire, dictées, thèmes et versions, leçons de mémoire, correspondance commerciale. — Dictionnaire de Slava; Sotos Ochando.

## X. — ITALIEN (SECTION INFÉRIEURE).

*Trois heures de leçon par semaiue.*

Prononciation, lecture, grammaire, dictées, thèmes et versions, style épistolaire commercial, exercices et lettres commerciales sous dictée; grammaire de Moretti, dictionnaire de Barberi.

N.B. *Les élèves ne doivent suivre que l'un des derniers cours, à leur choix.*

---

# Cours de seconde année.

(Matière de l'Examen d'Élève diplômé).

## I. — BUREAU COMMERCIAL (SECTION SUPÉRIEURE).

*Quinze heures de leçon par semaiue.*

Complément de l'étude des conditions de vente et d'achat et des usages en général des places de commerce des diverses parties du monde.

Affaires d'importation, d'exportation, de transit, d'armement, de commission, d'assurance, de banque. etc. Application des calculs aux arbitrages. — Livres à tenir, comptes à faire, opérations de bourse, renseignements à recevoir ou à donner. Application à des questions pratiques des notions théoriques acquises dans tous les autres cours. Questions contentieuses, opérations pratiques et comptabilité. Rapports commerciaux, financiers et industriels à faire sur les pays divers.

Correspondance en Français, en Néerlandais, en Anglais, en Allemand, en Espagnol et en Italien.

AVIS COMMERCIAUX. — Outre les renseignements de la Bourse d'Anvers, le Bureau Commercial de l'Institut reçoit des avis réguliers de commerce de Londres, de Liverpool ,de New-York, de la Havane, de Rio Janeiro, de Buenos-Ayres, de Valparaiso, de Sydney, des Indes et de la Chine, d'Odessa, de Hambourg, d'Amsterdam, du Havre etc.

Tous ces renseignements en langue originale sont communiqués aux Élèves.

ARITHMÉTIQUE COMMERCIALE. — Questions d'intérêts composés — de placements annuels, — d'annuités; applications nombreuses aux questions d'emprunt, d'amortissements, de rentes viagères, etc. — Crédits fonciers, — obligations, emprunts à prime — assurances; principes pour le calcul des primes; assurances maritimes, contre incendie et sur la vie — tables de mortalité — assurances dotales — tontines — chemins de fer, tarifs, — etc.

## II. — HISTOIRE DES PRODUITS COMMERÇABLES

(Cours de Seconde Année.)

*Deux heures de leçon par semaine.*

Ce cours est donné sur les échantillons du Musée, qui est annexé à l'Institut.

Examen et étude des objets suivants :

Continuation des PRODUITS TIRES DU RÈGNE VÉGÉTAL :

*Végétaux cellulaires.* — Agaric, champignons comestibles. Llchens médicinaux, lichens tinctoriaux.

*Excroissances végétales* ou Galles.

*Produits végétaux* :

*a*) *Pâtes tinctoriales* : Indigo, pastel, orseille, rocou, tournesol, gaude préparée.

*b*) *Sucs épaissis* : Cachou, gomme kino, aloës, opium, suc de réglisse.

*c*) *Fécules* : Amidon, fécule, arrow-root, tapioca, sagou. — Pâtes d'Italie.

*d*) *Produits sucrés* : Sucre brut, sucre raffiné, en pains, sucres candi, mélasse, miel, manne.

*e*) *Gommes* : Arabique, du Sénégal, adraganthe.

*f*) *Gommes résines* : Ammoniac, adellium, euphorbe, galbanum, gutte myrrhe, etc.

*g*) *Gommes élastiques* : Caoutchouc, gutta percha.

*h*) *Résines* : Copal, dammar, elemi, lacdye, etc., etc.

*i*) *Oléo-résines*. — *j*) *Térébenthine*. — *k*) *Goudron* : Poix, huile de goudron. — *l*) *Bitumes*. — *m*) *Baumes*. — *n*) *Huiles fixes*. — *o*) *Essences ou huiles volatiles* ; *essences artificielles*. — *p*) *Produits fermentés*. — *q*) *Acides et sels végétaux*.

PRODUITS TIRÉS DU RÈGNE ANIMAL.

Cantharides, cochenilles, kermes animal. — Parfums animaux. — Cornes, os, colles. — Peaux (cuirs), pelleteries, poils, crins, plumes, laines, graisses animales, matières alimentaires animales, engrais animaux.

PRODUITS FABRIQUÉS.

A. Industrie métallurgique. — B. Industrie céramique. — C. Chimie industrielle. — D. Industrie linière. — E. Industrie lainière. — F. Industrie cotonnière. — G. Industrie sétifère. — H. Industries diverses.

Les élèves sont initiés aux opérations de Chimie commerciale.

## III. — HISTOIRE GÉNÉRALE DU COMMERCE ET DE L'INDUSTRIE.

*Deux heures de leçon par semaine.*

Ce cours est divisé en quatre périodes.

1. — ANTIQUITÉ. — Histoire du commerce et de l'Industrie depuis les premiers temps historiques jusqu'à la chute de l'empire romain. — Naissance de l'industrie et du Commerce. — Des premiers arts et de leurs inventeurs. — De l'Industrie et du commerce en Phénicie, en Egypte, en Palestine, dans l'Inde. — Du commerce de Carthage. — De l'Industrie et du commerce des Grecs et des Romains. — De l'Esclavage dans l'antiquité. — De son organisation et de son influence sur le développement de l'industrie et du commerce. — Des voies de communication dans l'antiquité. — État de l'Industrie et du

commerce et conditions sociales des populations à l'époque de la chute de l'empire romain.

II. — MOYEN-AGE. — De la chute de l'empire romain à la découverte de l'Amérique (1492). — Réorganisation de l'industrie après les invasions des barbares. — Régime des corporations. Comment et sous l'empire de quelles nécessités il s'est formé. — Description de ce régime. — Entraves que le régime féodal opposait au développement de l'industrie et du commerce. — Des causes de la prospérité commerciale des républiques italiennes et des villes de la ligne Hanséatique. — Aperçu du commerce et de l'industrie des Flandres. — Causes particulières de la prospérité de notre pays dès les premiers temps du Moyen-Age. — État de l'industrie et du commerce du monde à l'époque de la découverte de l'Amérique.

III. — RENAISSANCE. — De la découverte de l'Amérique à l'invention de la machine à vapeur. — Influence de la découverte du Nouveau-Monde sur l'industrie et le commerce. — Des nouvelles colonies et du régime colonial. — Des funestes effets de ce régime. — De la prospérité commerciale de la Hollande et de ses causes. — Décadence de l'industrie et du commerce de la Belgique après le traité de Munster. — Système manufacturier de Colbert et de son influence sur le développement de l'industrie française. — De l'édit de Nantes et des funestes effets des persécutions religieuses sur l'industrie et le commerce. — De l'acte de navigation de Cromwell. — De la création de la Banque d'Angleterre et des Banques d'Écosse. — Du système de Law et des maux qu'il occasionna. — Naissance de la science économique. — Histoire des premiers pas de l'économie politique et des auteurs qui commencèrent à s'en occuper. — Aperçu de l'état de l'industrie et du commerce à l'époque de l'invention de la machine à vapeur.

IV. — Époque Moderne. — Depuis l'invention de la machine à vapeur jusqu'à nos jours. Des inventions de Watt, d'Arkwright, de Hargreaves, de Crompton, etc., et de leur influence sur la production. — Caractère de la grande industrie à laquelle ces inventions ont donné naissance. De l'impulsion qu'elles donnent à l'industrie et au commerce d'Angleterre. De la révolution française et des perturbations qu'elle occasionna dans l'industrie et le commerce du monde. — En quoi elle a été utile au développement de la production ; en quoi nuisible. — Du Blocus continental et de ses effets. — Des progrès industriels et commerciaux que les principaux peuples du monde ont réalisés depuis la paix de 1815 jusqu'à présent. — Du développement

des voies de communications, principalement des chemins de fer, bateaux à vapeur et télégraphes électriques. — Des réformes économiques de l'Angleterre et de leur influence. — Perturbations occasionnées par la révolution de Février. Appréciation critique du socialisme. — De la situation des classes laborieuses et des améliorations pratiques qu'elle comporte. Améliorations apportées par les progrès de l'industrie et du commerce. Des progrès à réaliser. — A quelles conditions. — Situation générale de l'industrie et du commerce à l'époque actuelle. — Question monétaire. — De l'émigration, ses causes, son influence. — Récapitulation : progrès que la Société a réalisés. — Comment la civilisation après avoir été un fait local est devenue un fait universel.

## IV. — DROIT COMMERCIAL ET MARITIME ; PRINCIPES DU DROIT DES GENS.

*Deux heures de leçon par semaine.*

Étude du Code de commerce et des modifications y apportées jusqu'à ce jour. — Des commerçants, des livres de commerce. — Des diverses espèces de sociétés : en nom collectif, en commandite, anonyme, coopérative, en participation. — De la juridiction arbitrale. — Des courtiers et agents de change. — Du contrat de commission. — Des lettres de change et autres effets de commerce.

Droit maritime. — Des navires et des dettes privilégiées qui grèvent les navires. — De la responsabilité des propriétaires de navires. — Des droits et des obligations des capitaines de navire et des gens de l'équipage. — Des charte-parties, des connaissements. — Du fret. — Des contrats à la grosse. — Théories des assurances ; explications de la police d'assurance maritime d'Anvers. — Des avaries. — Des faillites et banqueroutes. — Principales lois commerciales. — Lois sur le consulat. — Loi sur les warrants. — Code disciplinaire et pénal pour la marine marchande et la pêche maritime. — Notions générales sur la législation commerciale et maritime des principaux pays.

Principes du droit des gens dans leurs rapports avec le commerce. — Rapports entre les États. — Divisions et but de ce droit. — Traités publics. — Relations diplomatiques et consulaires. — Forme, divisions de traités publics. — Droit des neutres en temps de guerre. — Conséquences du pavillon.

## V. — LÉGISLATION DOUANIÈRE.

*Une heure de leçon par semaine.*

I. — Importance de ce cours. — Rapport entre l'économie politique de la législation douanière. — Pourquoi les peuples modernes attachent tant d'importance aux questions de douanes et de tarif. Ce qu'il faut entendre par la protection. — De la protection qui donne un privilège au producteur pour la vente de ses produits. De la protection qui améliore les conditions du travail en elles-mêmes par le perfectionnement des transports, la création d'institutions de crédit, l'éducation professionnelle, etc. — Par quels moyens la transition à la liberté peut être ménagée dans les pays soumis au régime protecteur. — De l'effet des tarifs décroissants. — Exposé et comparaison du système de la liberté du commerce et du système dit protecteur.

II. — Différentes espèces de droits : droits à l'importation, accises, octrois, etc., droits à l'exportation, droits de transit, droits de navigation (tonnage et nationalisation) ; caractères différents de ces droits. — Différentes manières d'appliquer et de percevoir les droits. — Droits *ad valorem*, droits au poids. — De la préemption nécessitée par l'établissement des droits à la valeur. — Critique de ces droits. — De la fraude. — Précautions nécessaires pour la paralyser. — Du rayon frontière. — Des documents admis en douane. — Entraves qui résultent pour le commerce des précautions nécessaires pour empêcher la fraude, et facilités qui lui sont accordées pour s'y soustraire ; transit, entrepôt, docks, ports francs, etc.

Des restrictions des droits à la sortie. — Primes, drawbacks, décharge des droits d'accises, etc.

Droits sur les sucres. — Historique dans les principaux pays.

Droits sur les denrées alimentaires. — Échelle mobile.

Droits sur les produits manufactures.

Droits sur les produits minéraux.

Droits différentiels.

III. — Administration des douanes, rapport de la douane avec la marine ; analyse de la loi douanière. — De la contrebande.

IV. — Des colonies, système colonial de l'Europe, effets économiques et politiques de ce système. — Tendance moderne à substituer la liberté aux restrictions. — Double modification que le système colonial a éprouvée en Angleterre en 1883 et 1884. — Système colonial de la Hollande.

V. — Des traités de commerce. — Des déclarations de réciprocité, leur différence. — Exposé critique des deux systèmes. — Coup d'œil général sur le tarif belge ; ses transformations depuis 1830. — Comment les différents traités de commerce l'ont modifié. — Étude sur la réforme douanière en Angleterre commencée par Huskisson et accomplie aujourd'hui.

Histoire et constitution de l'Association allemande, connue sous le nom de Zollverein.

Résultat et extension de cette union douanière.

Tarif douanier de la France, de l'Angleterre, des États-Unis de l'Amérique et des autres pays avec lesquels les rapports commerciaux sont les plus fréquents.

## VI. — CONSTRUCTIONS ET ARMEMENTS MARITIMES.

(Cours public et gratuit.)

*Une heure de leçon par semaine.*

Nomenclature et description des différentes parties dont se composent la coque, les emménagements, l'accastillage, le gréement, la voilure et l'inventaire d'un navire de commerce. — Idées générales du déplacement et du centre de carène : de la stabilité et du métacentre. — Influence de l'arrimage sur la stabilité d'un navire. — Calcul de tonnage d'un navire d'après les lois en vigueur dans les différents pays. — Influence que les différents modes de jaugeage ont exercée sur les formes des navires de ces pays. — Relations existant entre les dimensions principales des différentes espèces de bâtiments de commerce.

II. — Idées générales, considérées principalement au point de vue de l'armateur, sur la construction, l'entretien et les réparations des navires en bois et en fer. — Avantages et inconvénients relatifs que présentent le bois et le fer pour la construction des navires de commerce. — Connaissance des caractères distinctifs des différentes espèces de matériaux entrant dans la construction de navires. — Exécution du travail, main-d'œuvre.

*(Pour l'Étude de cette partie du cours, les Élèves accompagnés de leur Professeur font des visites aux chantiers de constructions en bois et en fer ainsi qu'à bord des navires qui se trouvent dans les bassins d'Anvers).*

III. — Considérations générales sur la chaleur et la transmission à

travers les liquides. — Combustion. — Phénomènes de l'ébullition et de la vaporisation. — Vapeur d'eau, ses principales propriétés : force élastique, expansion, condensation, etc.

Description des différentes parties des chaudières à basse, moyenne et haute pression et de leurs organes accessoires. Avantages et inconvénients, relatifs des chaudières, à basse, moyenne et haute pression. — Considérations générales sur la conduite des feux, le service et l'entretien des chaudières et les moyens de prévenir les accidents. — Épreuves à faire sublir aux chaudières avant de les admettre en service.

Description et fonctions des différents organes des machines à vapeur à basse, moyenne ou haute pression pour navires à roues, à hélice. — Description et exposé du mérite relatif des systèmes les plus usuels des machines à roues et à hélice. — Considérations générales sur la conduite, l'entretien et le service des machines.

*(Pour l'Étude de cette partie du cours, les Élèves accompagnés de leur Professeur font des visites à bords des navires á vapeur qui naviguent d'Anvers et de ceux en construction dont on monte les machines.*

IV. — Explication des conditions exigées par les Lloyds anglais et français (Véritas) pour obtenir la classification d'un navire en bois ou en fer. — Contrat à passer avec les constructeurs. — Indication des principaux chantiers maritimes en bois et en fer. — Prix respectifs des navires y construits. — Formalités à remplir pour obtenir la naturalisation d'un navire construit en pays étranger, et les lettres de mer d'un navire national ou nationalisé. — Visites ou expertises. — Différents modes d'affrétement et de chargement. — Marchandises lourdes et d'encombrement. — Règlements en vigueur dans les différents pays pour le transport des émigrants. — Comptes d'armements. — Résultats financiers à obtenir d'un navire à voiles ou à vapeur par rapport au capital engagé soit par voyage, soit à l'année. — Considérations générales, au point de vue des bénéfices à réaliser, sur les différentes espèces de navires à voiles et à vapeur.

## VII. — GÉOGRAPHIE COMMERCIALE ET INDUSTRIELLE.

Rappel et complément du cours de l'année précédente.

## VIII. — ÉCONOMIE POLITIQUE ET STATISTIQUE.

Rappel et complément du cours de l'année précédente.

## IX. — ALLEMAND (SECTION SUPÉRIEURE).

*Trois heures de leçon par semaine.*

Terminologie commerciale. — Correspondance commerciale. — Les formules de commerce : factures, comptes d'achat, de vente, de revient, etc. — Lettres de change, quittances, déclarations en douane, connaissements, manifestes, charte-parties, contrats d'association, d'assurances, etc. — Renseignements sur le commerce d'Allemagne, principalement sur les usages et les lois récemment établies.

## X. — ANGLAIS (SECTION SUPÉRIEURE).

*Trois heures de leçon par semaine.*

Droit commercial Anglais. — Avaries. — Warrants. — Brevets. — Sociétés en commandite et à responsabilité limitée. — Renseignements sur le commerce Anglais et Américain. — Formules et correspondances. — Conversation anglaise.

## XI. — NÉERLANDAIS (SECTION SUPÉRIEURE).

(Obligatoire pour les élèves Belges.)

*Deux heures de leçon par semaine.*

Continuation des exercices précédents. — Du style en général. — Lettres de commerce. — Formes et mots principalement employés. — Traduction de quelques auteurs classiques. — Conversation.

## XII. — ITALIEN (SECTION SUPÉRIEURE).

*Trois heures de leçon par semaine.*

Continuation des exercices précédents. — Du style en général. — Lettres de commerce. — Formes et mots principalement employés. — Traduction des principaux auteurs classiques et contemporains : DANTE, ARIOSTO, MANZONI, etc. — Conversation italienne.

## XIII. — ESPAGNOL (SECTION SUPÉRIEURE).

*Trois heures de leçon par semaine.*

Continuation des exercices précédents. — Du style en général. — Lettres de commerce. — Formes usitées. — Traduction des principaux

auteurs classiques et contemporains : GONZALVO DE CORDOVA, GIL BLAS, ANTOLOGIA ESPANOLA, etc. — Conversation espagnole.

N. B. — *Les élèves ne doivent que suivre l'un de ces deux derniers cours à leur choix.*

## Cours de troisième année.

### COMPTABILITÉ ET BANQUE.

Sociétés, industries, banque, fonds publics. — Étude financière des principaux pays. — Divers systèmes de comptabilité.

### DROIT CONSTITUTIONNEL.

Histoire de la constitution des principaux États. — Principes de la constitution belge ; les libertés reconnues par elle. — Notions sur les pouvoirs législatif, judiciaire et exécutif.

Exposition des constitutions anglaise, française, allemande, etc.

### DROIT ADMINISTRATIF.

Organisation et compétence des autorités administratives. — Fonctionnaires administrant par voie d'exécution. Pouvoirs intervenant par voie de délibération. Administration de la justice, force armée.

Le domaine public, la voie par terre et par mer.

Industrie, mines, commerce, leur règlementation.

### LÉGISLATION COMMERCIALE ET MARITIME COMPARÉE.

Des négociants et des actes de commerce dans les principales législations.

Des lettres de change et autres effets de commerce. — Des sociétés commerciales. — Des faillites. — Des tribunaux de commerce. — Droit maritime.

### DROIT DES GENS.

Principes. — Histoire. — Des États, du territoire, de l'usage des mers, des fleuves et des détroits. — Droits absolus, droits relatifs des États. — Relations des États pendant la paix : des agents diploma-

tiques, des négociations, des traités. — Histoire et examen des principaux traités relatifs aux droits intellectuels (brevets, marques de fabrique, propriété littéraire et artistique, etc.), aux intérêts matériels (monnaie pêche, commerce et industrie) ; aux moyens de communication : chemins de fer, postes. télégraphes, téléphone.

Des consuls. — Aperçu des législations des principaux pays commerciaux. — Historique, classification et hiérarchie ; nominations, incompatibilités ; attributions en pays chrétien et hors chrétienté ; attributions commerciales, judiciaires ; fonctions notariales, d'officier d'état-civil ; pouvoirs divers. — Droits et prérogatives des consuls. — Réglements consulaires.

Des différends entre États. — Solutions pacifiques, solutions violentes : la guerre ; conséquences de la déclaration de guerre vis-à-vis des belligérants et des neutres ; du commerce des neutres pendant la guerre. — Actes, théâtre et opérations de la guerre. — Rapports conventionnels des belligérants.

## ÉCONOMIE POLITIQUE.

Rappel du cours de première année et complément du cours. — Étude approfondie de questions spéciales économiques et financières.

## GÉOGRAPHIE INDUSTRIELLE ET COMMERCIALE.

Complément du cours de première année. — Géographie industrielle détaillée de la Belgique. — Géographie économique des différents pays.

## STATISTIQUE INDUSTRIELLE.

De la statistique, son but, son utilité, ses caractères, ses divisions, etc. — Étude spéciale des statistiques d'importation, d'exportation, de transit, etc.

Mouvement des ports, des entrepôts, pêche fluviale. — Statistique spéciale belge et statistique des principaux pays.

## TECHNOLOGIE INDUSTRIELLE.

Étude des principales industriels belges ; matières premières et leur provenance ; produits fabriqués, qualités, classification, etc.

Description des procédés de fabrication :

1° Industries extractives : Industries des mines, des carrières, fabrication du coke, du gaz ; fabrication de la chaux et du ciment ;

2° Industries métallurgiques : Industries de la fonte, du fer et de l'acier ;

3° Industries céramiques : Briques, tuiles, tuyaux de drainage, carreaux céramiques et en ciment, porcelaine, faïence, etc. ;

4° Industrie du verre : Cristallerie, gobeleterie, verre à vitre, glaces, etc.

5° Industries chimiques : Fabrication des acides sulfurique, chlorhydrique, nitrique ; de la soude, de la potasse, des chlorates, de la céruse, etc. — Industrie du papier ;

6° Industries textiles. — Filature du coton, de la laine, du lin, du chanvre, du jute, etc. — Fabrication (tissus et apprêts) des tissus de coton, de laine, du lin, etc. — Fabrication des cordages.

7° Industries de la construction : Fonderie, chaudronnerie, fabrication des ponts et charpentes métalliques, construction des machines à vapeur et des machines, outils, des locomotives et matériel des chemins de fer et tramways.

8° Industries alimentaires : Minoterie, fabrication du sucre, de la bière, de l'alcool ;

9° Industries diverses : Tannerie et corroyerie, mégisserie. — Industries du vêtement : Chapellerie, lingerie, cordonnerie, confections, corsets, etc.

## TRANSPORTS.

Deuxième partie du cours de constructions et armements maritimes.

Chemin de fer. — De la voie. — De l'outillage des gares. — Matériel roulant : locomotives, tenders, voitures à voyageurs, wagons à marchandises. — Du tarif pour le transport des voyageurs et des marchandises.

Exploitation par l'État, par les compagnies. — Lignes vicinales. — Tramways.

Navigation intérieure. — Fleuves, canaux, — Matériel, bateaux d'intérieur, remorqueurs, bateaux à voiles, allèges, etc. — Tarif.

## COURS DE LANGUES.

Allemand, néerlandais, anglais, espagnol, italien.

*Rapports commerciaux*, industriels, financiers, économiques. — Modèles et rédaction d'actes civils, commerciaux. — Conversation. — Étude des principaux auteurs, publicistes, économistes contemporains.

*Russe* (section inférieure en deuxième année). Prononciation, lecture,

grammaire, dictées, thèmes et versions, style épistolaire et commercial, exercices, etc.

*Russe* (section supérieure de troisième année). Du style en général. — Lettres de commerce. — Formes usitées. — Traduction de quelques auteurs.

---

Ce programme est reproduit en majeure partie dans celui de l'Institut commercial et consulaire de La Louvière et de l'Institut supérieur commercial de Liége.

Aux Universités, ce programme a été formulé comme suit par arrêté du 28 septembre 1896, modifié par celui du 28 janvier 1897.

1re *Épreuve* : 1. Encyclopédie du droit.
2. Le droit public et les éléments du droit administratif.
3. Des notions du droit des gens.
4. La législation consulaire.
5. Les éléments de droit civil.
6. Les éléments de droit criminel.

2e *Épreuve* : 1. l'Economie politique.
2. Le droit commercial terrestre et maritime.
3. Des notions de législation comparée.
4. La Statistique.
5. Les éléments de géodésie.
6. La géographie physique et politique.
7. La géographie industrielle et commerciale, y compris la connaissance des produits industriels belges, des marchandises d'importation et d'exportation et des produits naturels des différents pays.

Les récipiendaires devront justifier en outre qu'ils sont à même de se servir des langues française, flamande, allemande et anglaise.

L'arrêté du 28 janvier a remplacé la géodésie par la science financière et la comptabilité commerciales.

XXVe Anniversaire du Cercle des Anciens Étudiants
de l'Institut supérieur de Commerce d'Anvers

# CONGRÈS INTERNATIONAL

## DE L'ENSEIGNEMENT COMMERCIAL

**Anvers, 14-16 Avril 1898**

---

*Comment doit-on organiser l'instruction commerciale dans l'enseignement moyen ?*

Rapport présenté par M. EMILE GUISSET, professeur à Huy.

L'enseignement moyen est subdivisé, en Belgique, en deux grandes catégories : La première comprend les Écoles moyennes où les élèves acquièrent une instruction générale, mais incomplète — Une teinte de tout, mais rien d'approfondi. Ces écoles répondent à un but : celui de former de bons employés, de bons manœuvres (qu'on me passe le mot), chargés de la besogne matérielle.

La seconde comprend les Athénées et les Collèges où les élèves se préparent aux études supérieures. Ici aussi, cela n'est pas complet, mais les éléments au moins sont connus et le jeune homme, plus habitué à la réflexion et manipulant mieux ces éléments, voit s'élargir l'horizon de ses connaissances et de ses aspirations. Il a une base solide, capable de supporter l'édifice qu'il va construire.

Cette distinction admise, il s'agit d'examiner quelle doit être l'organisation de l'Instruction commerciale : 1° dans les Écoles Moyennes, 2° dans les établissements de l'enseignement moyen du degré supérieur.

J'estime qu'il y a lieu d'examiner cette question, importante au premier chef, à trois points de vue différents :

*a)* Au point de vue de l'importance des branches à enseigner.

*b)* Au point de vue de l'arrangement des programmes.

*c)* Au point de vue de la cohésion à donner aux diverses branches enseignées.

I. — Actuellement, dans les Écoles moyennes, une bien faible part est réservée aux sciences commerciales. C'est un cours accessoire, comme on dit. En 2me année, une heure par semaine pour apprendre pratiquement à dresser les divers documents du commerce intérieur ; en 3me année, 2 heures par semaine pour apprendre, toujours pratiquement, à tenir une comptabilité rudimentaire. Tout cela est bien insuffisant, si l'on tient compte de l'importance que nos industriels et nos commerçants attachent maintenant à l'instruction commerciale de leurs employés. On s'est très bien aperçu de ce fait et le Gouvernement actuel a essayé de remédier à cette situation, en partie du moins. Il a institué auprès de quelques écoles moyennes, des sections particulières où l'on s'occupe spécialement d'industrie et de commerce.

C'est le premier pas vers l'organisation rationnelle. Comme souvent, il n'y a que le premier pas qui coûte, espérons que ce timide essai sera complètement généralisé d'ici peu.

Dans les Athénées Royaux et les Collèges communaux, une part plus grande est laissée aux sciences commerciales.

Tout d'abord, que l'on me permette d'indiquer dans ses grandes lignes notre organisation actuelle.

L'enseignement des sciences commerciales est réservé exclusivement à la Section des Humanités modernes.

Les deux classes moyennes, la 5me et la 4me professionnelles ont, à leur programme respectif, 1 heure et 2 heures de cours par semaine. C'est la copie textuelle de l'organisation dans les Écoles moyennes, que j'ai citée plus haut. A partir de la 3me, les élèves se subdivisent en deux sections : la 1re comprend les élèves de la section scientifique qui abandonnent complètement l'étude du commerce, la 2me comprend ceux de la section Industrielle et Commerciale qui suivent un cours spécial.

A première vue, cela peut paraître rationnel, les 3 classes supérieures formant un groupe, celui des études moyennes

supérieures. Au fond cela manque de logique, comme je vais le prouver tout de suite.

En 5me, on apprend à dresser les documents du commerce intérieur et la correspondance commerciale ; en 4me, on suit un cours élémentaire de comptabilité ; en 3me commerciale, on étudie les documents du commerce extérieur, les comptabilités spéciales et les comptes-courants. Donc, le cours de 3me est bien le couronnement des deux autres. En abandonnant les sciences commerciales après cette classe, pour ne bifurquer qu'en seconde, ce qui se faisait d'ailleurs avant 1881, les élèves de la section scientifique posséderaient des connaissances formant un tout homogène et qui pourraient leur rendre plus tard bien des services. Car, il faut noter que ces élèves qui se destinent à la profession d'ingénieur, d'officier, etc., auront à faire connaissance avec des comptabilités spéciales, avec les lois qui président à la Constitution et à l'Administration de sociétés commerciales.

Tout leur reste à faire, car aucun des éléments ne leur a été fourni dans les cours de leurs études moyennes.

D'ailleurs, on ne peut se baser non plus sur ce que la 5me et la 4me forment le groupe moyen, En effet, si la comptabilité est la résultante de la correspondance commerciale et des documents qui prouvent les conventions, il n'en est pas moins vrai que cette résultante se manifeste en même temps que ses éléments.

Force est donc au professeur de recommencer en 4me, ce qu'il a fait en 5me. Je pose en fait qu'aucun professeur n'oserait tenir le raisonnement suivant : « En 4me, je ne fais tenir que des livres, je ne fais plus dresser de documents parce qu'ils ont été étudiés dans la classe précédente. » Celui-là risquerait fort d'apprendre à ses élèves à tenir une comptabilité qui ne serait ni la partie simple, ni la partie double, mais bien la partie trouble, suivant l'expression pittoresque, mais vraie d'un de mes collègues. Il vaudrait mieux ici aussi en revenir à l'ancien système : au lieu d'une heure en 5me et 2 heures en 4me, avoir 3 heures en 4me et commencer seulement ici l'enseignement du commerce. D'ailleurs la correspondance commerciale en 5me est un non-sens. La lettre, en général,

s'enseigne au cours de français en 4me, et la correspondance commerciale n'est qu'une forme particulière de la lettre en général.

C'est donc débuter par le particulier pour marcher vers le général, ce qui n'est guère pédagogique.

En ce qui concerne les classes de seconde et de rhétorique, les sciences commerciales n'ont pas la part qui leur revient dans une section commerciale spéciale.

Pour l'enseignement des sciences, du droit, de la géographie et de l'histoire, nous disposons de 4 heures par semaine.

C'est évidemment insuffisant. Mieux que cela, en rhétorique on ajoute l'enseignement si important de l'Économie politique; donc cinq cours différents pour 4 heures par semaine. Pour arriver à bien, il faut des élèves très travailleurs, très intelligents et encore, on réalise un véritable tour de force. Il faudrait développer la part des sciences commerciales, en retranchant sur d'autres qui ont trop d'importance, certainement. A quoi bon toutes ces questions spéculatives dans les cours de mathématiques ?

En seconde, on prétend faire résoudre par l'algèbre pure ce que l'on résoud par l'arithmétique commerciale.

C'est la même tête sous deux bonnets différents.

A quoi bon tous ces minutieux détails de chimie organique, de chimie analytique ou dosimétrique ?

Cela doit être réservé à l'enseignement supérieur, au cours d'histoire des produits commerçables. Il y aurait donc moyen de nous accorder un peu plus, sans surcharger les élèves, déjà surmenés.

II. — Il y a beaucoup à dire au sujet de l'arrangement des programmes. N'écrivant pas pour des pédagogues, mais pour des hommes pratiques, je ne m'attarderai pas à des considérations de méthodologie qui seraient fades ; je signalerai les erreurs de nos programmes et les réformes à y introduire. J'en ai déjà dit un mot plus haut au sujet des études en 5me et en 4me.

En 3me, on étudie les subdivisions des comptes et la théorie des comptabilités spéciales. On apprend de quoi tel ou tel compte spécial est débité et crédité chez un industriel, sans

s'inquiéter si cet exploitant est un agriculteur, un brasseur ou un constructeur de machines. Ce n'est qu'un exemple. Rien que du vague, sans base solide. Il faudrait adopter un autre arrangement. On devrait inscrire au programme la tenue d'une ou deux comptabilités particulières complètes, choisies par le professeur et, le plus possible, bien adaptées aux besoins des élèves de la région. Ce point a été un jour mis en pleine lumière par mon honorable collègue d'Anvers, M. J. Sobry. Qu'on explique à côté de cela, quelques comptes spéciaux, parfait ! Mais le programme actuel est mal combiné.

En seconde commerciale, on semble avoir appliqué le principe qui dit que la valeur d'un produit ne change pas si l'on intervertit l'ordre de ses facteurs C'est vrai, mais la nature de facteurs a une importance et on perd de vue que le produit est de même nature que le multiplicande, ce qui est à considérer ici, puisque les facteurs sont concrets. Le programme porte : « Du change, des arbitrages de banque, ordres de banque et on finit par les matières d'or et d'argent, qui comportent l'étude des monnaies. Comme si les opérations de change ne résultaient pas de la substitution du papier fiduciaire aux espèces métalliques !

Il faudrait remettre le produit dans l'ordre rationnel de ses facteurs en renversant l'ordre actuel des termes.

En première commerciale surtout, le programme est très mal arrangé. Au point de vue des sciences, il porte, par exemple, les éléments de la théorie des rentes et des assurances sur la vie ; les éléments sont insuffisants ; il faut que cela soit étudié à fond et non pas au cours de sciences commerciales, mais au cours d'algèbre, puisque cette partie des mathématiques est enseignée par le professeur de commerce, ce qui n'est que très logique. On y voit encore figurer le commerce de banque en participation. Cela devrait disparaître pour être remis à l'enseignement supérieur. A plus forte raison, devrait-on biffer cette théorie du programme des sections commerciales adjointes à certaines écoles moyennes. De même, la question des remboursements des emprunts publics devrait être traitée d'une façon plus large.

Il ne s'agit pas seulement d'étudier cette question d'une

façon générale, mais bien dans tous ses détails ; son importance grandissante justifie cette réclamation.

Quant au droit commercial, le programme actuel est, à mon avis, un bizarre contre-sens. Il comporte la loi sur les faillites et les lois particulières au commerce.

L'étude de ces dernières, du concordat préventif de faillite et peut être du sursis de payement est évidemment indispensable. Mais de quelle utilité peut bien être l'étude détaillée de la loi sur les faillites ? C'est du ressort des études de ceux qui se destinent à la profession d'avocat. Mais justement la juridiction commerciale a été instituée en partie pour pouvoir, le plus possible, se passer du concours des avocats ! D'autre part, rien, mais absolument rien de la législation sur le commerce maritime ! C'est cependant une branche importante de notre commerce. Il y a là une substitution à faire.

Le cours d'Économie politique devrait aussi subir une transformation radicale. Je me rappelle avoir, à Anvers même, rompu une lance en faveur de cette réorganisation, lors d'une séance de la fédération de l'enseignement moyen du degré supérieur. Je n'ai pas changé d'avis depuis et voici en résumé ce que je disais :

L'étude de la science économique demande ou bien un jugement très sûr et expérimenté, ou bien une préparation philosophique, tout au moins pour certaines questions difficiles, telles la question de la valeur, celle des crises économiques, celle de la spéculation organisée, etc... Cette préparation, nos élèves ne l'ont pas et ne l'acquerront pas dans leurs études futures. Leur demander un jugement sûr et expérimenté, ce serait aller à l'encontre de toute règle naturelle. Ils sont trop jeunes. Aussi ce que nous rencontrons de difficultés !

Oh ! je sais bien que nos élèves raisonnent, mais ils raisonnent par cœur, comme nous, professeurs, avons raisonné devant eux. Et c'est là qu'est le danger.

J'ai envoyé, dans ma carrière encore courte cependant, plusieurs élèves à l'Institut supérieur d'Anvers, parmi lesquels plusieurs y ont subi de très bons examens.

Au cas où M. le Professeur de Cocquiel eût exposé des vues contraires aux miennes, tous, avec une unanimité touchante,

m'en écrivaient pour me demander des explications. Pourquoi? Parce qu'il est plus difficile de se débarrasser de ce que l'on a appris, que de s'assimiler le contraire. Bref, ils ne savent choisir entre les deux opinions, ils tergiversent, et cela parce qu'ils n'ont pas été préparés par la pratique à l'étude théorique, parce qu'on a abordé directement devant eux l'étude de la science elle-même. Je me permets une comparaison. A l'école primaire, on apprend pratiquement des règles et la solution de questions nombreuses et diverses d'arithmétique, mais sans les démontrer. A l'Athénée, on reprend les mêmes choses, mais en les démontrant. D'un côté, on montre, de l'autre, on démontre. Au point de vue de l'Économie politique, l'Athénée devrait être l'école primaire et le reste, la démonstration, serait l'apanage de l'enseignement supérieur. Nous devrions, nous, avoir pour tâche de montrer la succession historique des diverses écoles économiques, leurs principes, les lois qu'elles ont fait appliquer, les résultats acquis. Pour ce faire, nous avons à notre disposition, un cours tout indiqué, c'est celui d'histoire commerciale.

L'histoire du commerce en Belgique, si intéressante parce que si tourmentée, ne nous fournit-elle pas, à chaque instant, l'occasion de signaler les effets heureux ou néfastes de l'application de telle ou telle loi économique? Dès lors, elle serait la source de nos leçons pratiques d'économie et les résultats ne sauraient être discutés puisqu'ils sont historiques, donc tangibles.

Porteurs de ce bagage résultant d'une étude analytique, les élèves seraient prêts à faire de la science et aptes à comprendre les démonstrations spéculatives que leur réserverait l'enseignement commercial supérieur. Il y aurait donc lieu de modifier le cours actuel en lui substituant un cours d'histoire économique venant se superposer sur le cours d'histoire commerciale et politique.

Mais où des modifications radicales s'imposent, c'est dans l'enseignement des langues modernes.

Dans l'enseignement moyen du degré supérieur, le but de l'étude des langues modernes n'est pas d'apprendre à parler ou à correspondre ; c'est d'apprendre à comprendre plus ou

moins bien des auteurs étrangers traitant de questions spéciales quand on suivra les cours d'une Université. Donc, en sortant de rhétorique, on va en Allemagne ; on ne saura y demander son chemin, pas plus qu'y tenir un bout de conversation pendant dix minutes, mais on saura peut-être comprendre quelque peu un article d'une revue allemande traitant d'une question psychologique. Voilà le fait !

Je dis, sans réticence, que c'est contraire à une bonne instruction commerciale. Dans ses relations avec l'étranger, le commerçant laisse de côté les questions des revues littéraires, ou du moins il ne s'en occupe qu'à temps perdu. Il ne traite que des questions industrielles ou commerciales, et pour cela, il doit savoir manier la langue, la parler, l'écrire. Aussi, dans la section commerciale, l'enseignement des langues modernes devrait cesser d'être abstrait, pour devenir ce que nous appelons l'enseignement maternel. Est-ce à dire que nos futurs négociants doivent ignorer Schiller, Shakespeare ou Ledeganck ? Il serait stupide de le prétendre. Mais ce qu'il leur faut, c'est d'abord de savoir se servir des langues étrangères ; le reste viendra selon les aspirations particulières de chacun.

III. — J'aborde la dernière partie de mon travail, où il s'agira de la cohésion à donner aux diverses branches enseignées dans nos sections commerciales.

Est-il besoin de dire que ce point est d'une importance capitale ? que de la cohésion de toutes les branches dépend en grande partie, le succès des élèves ? que si chaque professeur tire, l'un à hue, l'autre à dia, on risque fort d'arriver à bien peu de chose, si ce n'est au résultat contraire au but que l'on s'est proposé d'atteindre ?

Or, actuellement, la cohésion n'existe pas. Il existe bien, dans chaque classe, un professeur directeur de classe dont la fonction n'est pas de surveiller ni de contrôler ses confrères, mais bien de recueillir, de concentrer tous les renseignements. Il est, si l'on veut, l'intermédiaire entre les professeurs de la classe et le Préfet des Études. Je ne veux pas nier l'importance de son rôle, quoique j'aie des doutes sur les résultats tangibles de cette institution.

Ici, il ne faut pas trop subdiviser. Autant de classes, autant de directeurs. C'est trop de directeurs. Ce n'est plus un caractère qui s'imprime, c'est une mixture de caractères divers qui tend à supprimer chez nos jeunes gens tout esprit d'initiative si nécessaire au négociant. Il faut que tous les cours de la section commerciale tendent vers un même but : former des jeunes gens capables de penser par eux-mêmes, capables de travailler personnellement, sans se borner à avaler les doses plus ou moins fortes que leur administre le professeur. Il nous appartient de former des jeunes gens à l'esprit actif, en élaguant tout ce qui peut le rendre passif.

Pour cela, il faut centraliser la direction dans les mains d'un seul et donner à la section commerciale, non plusieurs directeurs de classe, mais un seul directeur de section. Que l'on ne m'objecte pas que ce serait donner à ce professeur, une espèce de supériorité sur ses collègues. Il ne s'agit pas d'une mission de contrôle ou de surveillance ; cela ne peut être, car ce serait détruire l'égalité des divers professeurs, et ce serait nuisible à l'enseignement.

La fonction de ce directeur de section serait toute de centralisation. Il aurait à diriger, non les professeurs, mais les élèves, en leur indiquant l'importance de chaque branche, en leur assignant le temps à consacrer à telle ou telle partie de son programme. Bref, il serait le bureau central où viendraient se réunir tous les renseignements capables de faire progresser les élèves, et d'enrayer les abus qui pourraient se produire. Il va sans dire que les mesures prises par ce directeur de section, ne le seraient que de concert avec ses collègues. Je me rappelle avoir entendu un jour développer par M. Sobry, cette idée que tout au moins dans les classes inférieures et moyennes, l'enseignement de tous les cours fut donné par le même professeur, qu'il n'y eut plus de professeur de branche, mais des professeurs de classe. Dans nos Athénées, ce serait à peu près impossible, à cause de la diversité des branches, mais le moyen que je préconise tendrait, ce me semble, à quelque chose d'approchant.

Que si l'on me demande maintenant quel est le professeur qui sera chargé de cette délicate mission, je réponds sans

hésiter que c'est au professeur de sciences commerciales que doit revenir cet honneur. Lui seul a qualité pour cela. En examinant ce qui se passe, en fait, dans nos sections commerciales, on voit qu'il est, pour les élèves de cette section, le professeur toujours consulté, toujours écouté. Il n'est pas pour eux un maître, il est un guide et tous considèrent, je ne serai pas contredit, le cours de commerce comme le principal. Il serait curieux de connaître le rapport entre les résultats de tous les élèves de la section dans les compositions sur les diverses branches, dans tous les Athénées.

J'oserais dire, préalablement, qu'en commerce, ils sont supérieurs à ceux obtenus dans les autres cours.

Puisque le congrès a décidé que les discussions ne seront pas suivies de vote, je n'ai pas à résumer mes diverses propositions. Telles quelles, je les crois de nature à rendre l'instruction commerciale dans l'enseignement moyen, plus solide, plus attrayante, et à mieux préparer nos jeunes gens à l'enseignement supérieur.

Huy, le 14 mars 1898.

XXVe Anniversaire du Cercle des Anciens Étudiants
de l'Institut supérieur de Commerce d'Anvers

# CONGRÈS INTERNATIONAL

## DE L'ENSEIGNEMENT COMMERCIAL

Anvers, 14-16 Avril 1898

# L'ENSEIGNEMENT COMMERCIAL

## moyen et supérieur en Belgique

Rapport présenté par M. P. GREGORIUS L. S. C. professeur à l'Athénée Royal de Tournai.

### I.

Une des causes, et non la moindre, de l'état arriéré de l'enseignement commercial, est la pauvreté de la littérature commerciale, s'il m'est permis de m'exprimer ainsi. D'où provient cette situation ? De ce que ceux qui savent n'écrivent pas, tandis que ceux qui ne savent pas, écrivent. Le professeur, absorbé par sa tâche quotidienne, ne peut se tenir au courant de ce qui se passe dans les bureaux des maisons de commerce, tandis que le commerçant a bien autre chose à faire que d'écrire des livres.

Il en résulte que l'enseignement commercial n'est jamais à jour, qu'il n'est jamais au niveau des procédés nouveaux de la pratique. Trouver un remède à ce mal, n'est pas chose facile. En tous cas, il importe de le rechercher, et je crois que le congrès qui va se réunir ne pourrait se proposer de sujet de discussion d'une plus grande importance, au point de vue du progrès et du développement de l'enseignement du commerce.

Je proposerai pour ce problème plusieurs solutions, dont aucune d'ailleurs ne me paraît complètement satisfaisante :

1° On pourrait constituer au Ministère de l'Instruction publique un comité de personnes compétentes auxquelles le professeur de commerce s'adresserait pour avoir tous les documents ou les renseignements nécessaires ou utiles à l'enseignement des matières du cours. Ce comité se mettrait en rapport avec des hommes d'affaires, de manière à satisfaire aux diverses demandes dans la mesure du possible.

2° Ou bien, on créerait au sein même du Conseil de perfectionnement de l'enseignement moyen, un comité composé de négociants et de personnes appartenant à l'enseignement auquel ce rôle serait dévolu, et qui devrait éclairer le gouvernement sur tout ce qui a trait au développement de l'enseignement du commerce.

3° Dans la plupart des administrations publiques, on envoie de temps à autre des membres du personnel en mission.

Pourquoi n'agirait-on pas de même à l'égard des professeurs de commerce ? Pourquoi n'accorderait-on pas de temps à autre à l'un d'entre eux, une année de congé qu'il irait passer à Anvers, avec charge, pendant ce temps, d'étudier telle ou telle partie des cours, de se procurer tous les documents nécessaires, les renseignements utiles, avec obligation pour lui de publier le résultat de ses recherches.

Je vais plus loin et j'affirme qu'il faudrait charger chaque année et à tour de rôle l'un ou l'autre professeur, choisi parmi les plus méritants, de semblable tâche. Il en résulterait pour le trésor une minime dépense, qui serait amplement compensée par les résultats heureux et féconds produits par la mesure que je préconise.

Je ferai remarquer, me plaçant au point de vue de l'enseignement moyen, que les professeurs de commerce sont isolés, sans relations entre eux. Il y en a un dans chaque athénée : ils ne peuvent donc se communiquer leurs impressions, échanger leurs idées. — Pourquoi ne les réunirait-on pas chaque année sous la présidence d'une personne compétente pour traiter des questions ayant rapport à l'enseignement du commerce ? Et si le comité, dont j'ai parlé plus haut, était

constitué, pourquoi ne réunirait-on pas à la fois chaque année, à date fixe, les membres du comité et les professeurs ?

La question de l'enseignement commercial est de celles qui doivent intéresser tous les hommes d'école, car l'enseignement des sciences commerciales exercera une influence considérable sur l'étude de bien d'autres branches, notamment les langues modernes, l'histoire, la géographie, certaines parties des mathématiques. Déjà l'on voit employer dans les athénées et les établissements d'instruction, des livres tels que l'Anglais commercial, l'Allemand commercial.

L'examen des phénomènes économiques prendra tous les jours une place plus grande dans l'enseignement de l'histoire et de la géographie. Dans le nouveau programme des écoles moyennes, on voit déjà figurer l'étude de la géographie *économique*, le mot y est en toutes lettres. Au point de vue des mathématiques élémentaires, on accordera sans doute beaucoup plus d'importance qu'on ne le fait aujourd'hui aux procédés abrégés de calcul dont la connaissance peut être d'une si grande utilité. Pourquoi n'emprunterait-on pas plus souvent les éléments des problèmes à des sujets pris dans la vie commerciale ?

Qu'on ne l'oublie pas : les relations d'intérêt privé prennent tous les jours un caractère de commercialité plus accentué. Le droit civil subit de plus en plus l'influence du droit commercial. Les non-commerçants sont appelés journellement à faire des actes qui étaient réservés autrefois presque exclusivement aux seuls commerçants : endossement ou création d'effets, remise de chèques, etc.

La baisse du taux de l'escompte pousse tous les jours un grand nombre de personnes à s'intéresser aux entreprises commerciales et industrielles. Et puis des notions élémentaires de commerce sont de la plus haute utilité dans l'exercice d'un bien plus grand nombre de professions qu'on ne le soupçonne généralement. Je citerai à titre de curiosité les pharmaciens qui sont non seulement des hommes de science, mais par bien des côtés de leur profession de véritables hommes d'affaires.

On voit donc que la question de l'enseignement commercial est à tous les points de vue d'une importance capitale, et il est

à espérer que les travaux du congrès ouvriront des horizons nouveaux à l'esprit d'un grand nombre de nos concitoyens, hommes d'école, pères de famille, jeunes gens à la recherche d'une position sociale, commerçants, négociants, industriels, etc., etc.

## II.

Il règne encore d'étranges préjugés touchant l'enseignement commercial. On se le représente comme quelque chose de sec et d'aride, d'abstrait et de rebutant. Rien n'est plus faux. L'enseignement commercial puise ses éléments dans la situation économique changeante de notre époque. Les documents commerciaux sont, en quelque sorte, le reflet des opérations qui les ont fait naître. Ces opérations, à leur tour, sont issues des nécessités créées par l'évolution des phénomènes de l'échange et de la répartition des richesses.

Par suite de la division du travail, certaines opérations sont devenues l'apanage de catégories spéciales de commerçants. Les intérêts collectifs du négoce ont provoqué l'établissement d'organismes auxquels est dévolu un rôle tout particulier.

Présenté ainsi, l'enseignement commercial, devient, dans son ensemble, quelque chose d'animé et de vivant, un sujet d'études du plus haut intérêt. Il fait se dérouler devant nous le spectacle de l'activité économique de notre époque. Tantôt il éclaire de ses rayons l'une des parties de ce mouvant tableau, tantôt une autre, jusqu'à ce qu'il les ait toutes mises en lumière, sinon dans leurs détails au moins dans leur ensemble.

L'analyse des moyens à la fois si simples et si ingénieux qu'utilise le trafic moderne pour opérer l'immense et incessant déplacement d'hommes et de choses dont nous sommes les témoins est un passionnant sujet d'études.

Le commerçant est parfois le dernier à s'en rendre compte. Il ressemble, sous ce rapport, à ceux que l'habitude a rendu indifférents aux merveilles qui les entourent.

Loin d'envisager uniquement des phénomènes d'ordre matériel, l'enseignement commercial laisse apercevoir à chaque instant la préoccupation de considérations d'ordre moral. Elles

se montrent tout particulièrement là où des garanties sont exigées pour la bonne exécution des contrats, notamment dans les questions d'ouverture de crédit, si mal et si incomplètement exposées jusqu'à présent par la plupart des auteurs. Elles foisonnent dans certaines branches accessoires telles que le droit commercial et l'économie politique, elles apparaissent nombreuses dans l'histoire du commerce et la géographie économique.

En même temps l'enseignement commercial fait ressortir la haute importance de détails infimes en apparence ayant trait à des points d'exécution matérielle de la besogne bureaucratique ; c'est la bonne disposition des documents, la réglure des livres, cahiers, registres ; ce sont des colonnes à tracer, des calculs qui doivent être effectués par des procédés spéciaux et rapides; c'est pour l'élève l'obligation de faire des en-têtes convenables, de donner une certaine allure à ses travaux; c'est l'exactitude absolue dans les résultats, la parfaite identité des balances et ainsi de suite. Quelle variété et quelle abondance de matières !

Rendre l'enseignement commercial plus pratique ce n'est pas lui imprimer un caractère de banalité et d'abstraction plus accentué, au contraire, c'est le rapprocher davantage de la réalité, en faire quelque chose de plus vivant et de plus fécond en résultats utiles. Etre pratique veut tout bonnement dire, d'après moi, employer les moyens les plus propres pour arriver au but que l'on se propose d'atteindre, et pas autre chose.

Pour faire porter à l'enseignement commercial tous les fruits qu'il peut donner, il importe d'envisager les matières des cours sous leurs différents aspects. J'ai déjà mis ce point en lumière dans une étude sur l'enseignement du commerce. La plus grande partie des matières, ai-je dit, peuvent être traitées à trois points de vue différents : au point de vue du droit, au point de vue purement routinier, pratique ou technique, et au point de vue économique. Ce dernier est presque toujours négligé. J'ai développé cette idée au moyen d'exemples. J'en citerai un seul, il a trait au connaissement. Au point de vue du droit, les auteurs exposeront d'une manière plus ou moins heureuse les dispositions légales qui régissent ce document.

Au point de vue technique, on fera connaître la forme et le contenu d'un ou de plusieurs connaissements ; on obligera les élèves à en rédiger quelques-uns, on dira qu'il peut être à ordre, qu'il est établi en plusieurs exemplaires et ainsi de suite. Mais de ce que j'appellerai son rôle économique, pas un mot. Et pourtant ce rôle existe, car le connaissement peut devenir un véritable créateur de sécurité et de crédit. Sans entrer dans des détails, je dirai en abrégé, chose connue des commerçants, que le connaissement peut n'être remis au destinataire que contre délivrance de la traite acceptée, qu'il facilite l'escompte d'effets tirés au sujet d'une affaire déterminée, qu'il est souvent indispensable au manufacturier ou à l'exportateur pour obtenir des avances sur marchandises vendues et expédiées ; qu'il intervient dans les traites documentaires et ainsi de suite. Il est donc bien, dans certains cas, un véritable créateur de sécurité et de crédit. C'est ce que j'appelle son rôle économique. Il est fort intéressant ; pourtant il est d'usage de le passer sous silence.

Ainsi, les éléments des cours doivent être envisagés sous divers aspects. Soit, un point de droit : la loi sur les faux bilans. Cette matière se complique d'une question de comptabilité : la confection des bilans. L'étude du bilan dans les sociétés anonymes est insuffisante, si l'on ne met en lumière certains procédés au moyen desquels s'établissent trop souvent des bilans obscurs, inexacts, dressés de manière à ne pas donner une idée juste de la véritable situation de l'entreprise à laquelle ils se rapportent.

On peut lire, à ce sujet, de fort intéressantes observations dans le livre de M. Leautey sur les « Bilans et Inventaires ». Ici l'on entre en plein dans l'examen d'agissements d'une partie du monde des affaires et de la finance.

L'étude de la comptabilité des sociétés doit elle-même, d'après moi, être précédée ou accompagnée, dans d'autres cours, peut-être, p. ex. dans le cours d'économie politique, ou d'économie commerciale ou de droit, de considérations d'ordre économique sur la nature de ces sociétés, leur fonction, leur rôle, les avantages et les dangers qu'elles peuvent présenter.

Dans quelle mesure convient-il de mettre en évidence le rôle économique des sujets traités ? C'est affaire de bon sens, de tact, de méthode.

Au début de l'étude des sciences commerciales, il faut écarter, le plus possible, les questions abstraites, s'attacher surtout à celles qui sont d'ordre purement technique et pratique, confection des documents, examen des procédés de calcul usités dans les bureaux et ainsi de suite. Attribuer seulement de l'importance aux parties de l'enseignement commercial qui peuvent être réduites en formules algébriques est donc une erreur considérable.

Quoi qu'il en soit des considérations qui précèdent, il est certain que le côté économique des matières formant le programme des cours de l'enseignement commercial, a été fort négligé jusqu'à présent et qu'il y a lieu de lui accorder à l'avenir une place plus considérable.

## III.

Le programme des cours devrait comprendre, dans les établissements d'enseignement moyen, des opérations complètes. Les élèves seraient tenus de dresser les documents, de faire la correspondance, d'établir les comptes et d'effectuer les inscriptions dans les livres. Ces opérations, tout en enrichissant l'esprit de l'élève de connaissances nouvelles, lui feraient voir la liaison qu'il y a entre les matières qu'il a étudiées isolément et lui remettraient en mémoire des notions déjà plus ou moins oubliées.

En Belgique, on a inscrit ces opérations complètes au nouveau programme des écoles moyennes. On a donc reconnu l'utilité d'une mesure que nous préconisons depuis plus de 18 ans. Cette innovation devrait être généralisée et appliquée à tous les établissements d'instruction où l'enseignement commercial a une certaine importance.

Supposons que dans un de ces établissements on ait à peu près le programme suivant : Première année. — Cours inférieur. — Calculs de la tare et de l'escompte. — Exercices sur les monnaies et les poids étrangers, factures, comptes d'achat

et de vente. — Deuxième année. — Effets à ordre : lettres de change, billets, chèques, etc. et tenue des livres. — Troisième année. — Connaissement, charte-partie, police d'assurance, comptes-courants et certaines comptabilités spéciales. — Quatrième et cinquième année. — Opérations de change, matières d'or et d'argent, spéculation en fonds publics, et de nombreuses questions ayant trait aux mathématiques financières : mode de remboursement des emprunts, rentes viagères, assurances sur la vie, etc. etc. ; de plus, l'étude des branches accessoires : droit, économie politique, histoire du commerce, géographie commerciale.

Considérons maintenant un élève qui a terminé ses études : il a la tête pleine de notions de droit, d'histoire du commerce, de problèmes de mathématiques financières et il ne se rappelle peut-être plus comment on fait une traite ou un chèque, un compte d'achat ou de vente. En un mot, il se présente dans une maison de commerce, avec un bagage considérable de connaissances de luxe, mais ne se souvient plus des notions les plus simples, les plus élémentaires qui sont aussi les plus nécessaires, les plus indispensables, celles qui devront servir de base aux autres.

On peut supposer aussi que cet élève a été malade, négligent, paresseux alors qu'il se trouvait en 1re et en 2me année, et le résultat sera le même.

Je suis loin de prétendre que cette situation doive se produire, je dis qu'elle peut se produire et qu'elle s'est déjà produite. Elle m'a été signalée plus d'une fois par des négociants sérieux ; j'ai pu la constater par moi-même.

Le remède ? Des opérations complètes. Je vais le prouver.

Faisons choix d'une opération très-simple. Des marchandises sont achetées à Londres et revendues à Anvers. Cela comprend entre autres choses : la correspondance préliminaire — la facture de Londres en poids et monnaies anglais — (programme de 1re année) — la traite ou le remboursement qui peut-être compliqué d'une opération de change (2e et 4e année) — la confection du connaissement et de la police (programme de 3e année) — les inscriptions dans les différents livres (programme de 2e année). — Quelle récapitulation !

Autre considération. — Certaines matières ne peuvent être présentées dans les cours inférieurs que d'une manière très élémentaire parce que l'intelligence du jeune homme n'est pas assez formée, ses connaissances sont insuffisantes. Les opérations que nous préconisons donnent l'occasion de revoir ces notions, de les approfondir, de les compléter, de les montrer sous d'autres aspects. On voit donc quels sérieux avantages présenterait l'introduction dans tous les établissements d'enseignement moyen commercial, de l'étude d'opérations complètes.

## IV.

L'enseignement commercial supérieur officiel, se compose en Belgique d'une part, de l'Institut de commerce d'Anvers, et d'autre part, des cours commerciaux donnés dans les Universités.

L'Institut d'Anvers a évidemment pour objet de former de futurs commerçants. En est-il de même de l'enseignement universitaire ? Non, à mon avis.

Ceux qui se destinent aux affaires doivent être mis de bonne heure aux prises avec les difficultés de la pratique. Or, l'âge des jeunes gens qui ont terminé leurs études commerciales universitaires, dépasse de beaucoup l'âge moyen de ceux qui se présentent dans les maisons de commerce, ce qui, aux yeux d'un grand nombre de commerçants, est un sérieux inconvénient.

Est-ce à dire que cet enseignement universitaire n'a pas sa raison d'être ? Evidemment non. Il peut servir à former des consuls, ce qui est actuellement son but principal ; il peut venir utilement en aide à ceux qui, tout en se destinant à d'autres carrières que la carrière commerciale, ont besoin de certaines notions de commerce, aux avocats, particulièrement aux futurs avocats d'affaires, aux notaires, ingénieurs, etc. à ceux qui se destinent à l'enseignement commercial et ainsi de suite.

Des personnes, négociants ou commis, déjà engagées dans le négoce, pourraient également suivre avec fruit l'un ou l'autre cours, p. ex. un cours de droit commercial pratique, un cours d'assurance judicieusement exposé, etc. Enfin, il n'est pas admissible que l'enseignement universitaire reste indifférent

à l'étude de questions qui agitent aujourd'hui le monde civilisé tout entier.

L'enseignement commercial moyen comprend les écoles moyennes et les athénées. L'enseignement du commerce a été modifié tout récemment, d'une façon heureuse, dans les écoles moyennes. Rien n'a été changé dans les Athénées. Pourquoi?

Les écoles moyennes devraient surtout avoir en vue de satisfaire aux exigences de l'industrie et du commerce local. Dans les Athénées, on devrait particulièrement se proposer, de former des jeunes gens d'initiative, aptes à travailler plus tard au développement de nos relations avec l'étranger, à l'élargissement de nos débouchés. Cette distinction n'a d'ailleurs rien d'absolu.

L'enseignement dans les Athénées, tout en étant aussi irréprochable et aussi complet que celui des écoles moyennes, au point de vue des connaissances purement techniques, donnerait une plus grande place aux considérations d'ordre économique et aux divers aspects sous lesquels les questions peuvent être traitées, ainsi que je l'ai montré aux nos 2 et 3 de cette étude.

Un des arguments que l'on a fait valoir en faveur de l'enseignement commercial est la nécessité de restreindre le nombre des déclassés ; mais ces déclassés c'est surtout l'enseignement supérieur, les Universités et les Athénées qui les forment. L'élève qui vient de quitter l'école moyenne est encore trop jeune pour être rangé dans cette grande et famélique armée.

Je n'ai aucune idée bien arrêtée au sujet de l'introduction de l'enseignement commercial dans les écoles primaires. Ce qu'il faut éviter avant tout, c'est de surcharger encore les programmes.

Sans doute, on pourrait, dans une certaine mesure initier indirectement l'élève à des notions de commerce : choisir de préférence parmi les problèmes ceux qui ont trait à des questions de la vie commerciale, donner comme dictées des sujets d'économie politique présentés d'une façon simple et intéressante et mis à la portée des jeunes intelligences. Mais avant tout il faut éviter le surmenage, il n'a déjà fait que trop de

victimes. Au surplus, on pourrait s'enquérir de ce qui s'est fait à l'étranger.

En France, il existe des écoles primaires de commerce ; elles relevaient d'abord du ministère de l'Instruction publique; elles sont en train de passer actuellement sous la dépendance du ministère du Commerce. Nous ignorons si ce passage est un fait accompli. En tout cas, il ne s'est pas effectué sans difficultés. Messieurs les délégués français pourront nous donner d'intéressants détails au sujet de ces écoles.

## V.

N'y aurait-il pas lieu de profiter de la réunion du Congrès pour jeter les bases d'une Société ayant pour objet le progrès et le développement de l'enseignement commercial dans notre pays ? Cette Société se composerait de commerçants, professeurs, industriels et en outre de cercles, corporations ou institutions ; chambres de commerce, tribunaux de commerce, sociétés de voyageurs de commerce, etc. qui auraient le droit d'envoyer un ou plusieurs délégués aux réunions générales. Une Société de cette nature a été fondée à Brunswick à la suite du Congrès d'enseignement commercial tenu en cette ville, et je sais qu'elle a déjà produit d'heureux résultats. La Société pourrait être divisée en sections d'après la nature des membres qui la composeraient. Messieurs les délégués allemands au Congrès seraient à même de nous donner d'intéressants détails au sujet de ce qui a été fait chez eux.

Le siècle qui va finir lèguera à celui qui est sur le point de paraître un enseignement commercial solidement organisé. Le Congrès qui doit se réunir prochainement, contribuera à ce grand résultat. Il fera œuvre de progrès et de lumière.

Nous sommes heureux de constater que c'est à Anvers, ce grand centre de richesses et d'activité, que se tiendront les premières assises de l'enseignement commercial en Belgique. L'industrie et le commerce comptent parmi les plus puissants facteurs de la civilisation. C'est ce qu'oublient trop souvent ceux qui traitent avec mépris et indifférence ce qui touche à l'instruction et à l'éducation du futur commerçant. Ces préjugés,

cependant, se dissipent tous les jours davantage, les discussions qui auront lieu au Congrès tendront à les diminuer encore.

Qu'on ne l'oublie pas, le développement et l'extension du commerce dépendent pour une bonne part, de la direction et de l'importance attribuées à l'enseignement commercial. C'est ce qu'ont compris tous les peuples civilisés, comme le prouvent les efforts tentés de toutes parts, pour créer cet enseignement spécial : au Japon comme au Chili, en Roumanie comme en France, en Allemagne, en Angleterre et dans tant d'autres contrées encore.

---

XXVe Anniversaire du Cercle des Anciens Étudiants
de l'Institut supérieur de Commerce d'Anvers.

# CONGRÈS INTERNATIONAL

## DE L'ENSEIGNEMENT COMMERCIAL

**Anvers, 14-16 Avril 1898**

## LES LANGUES VIVANTES

Rapport présenté par M. Arthur ISRAEL-DUPONT, L.S.C., de Tourcoing.

Parmi les préoccupations des éducateurs de la jeunesse, il n'y en a pas qui tienne une place plus considérable que celle de l'étude des langues étrangères.

La raison en est que la connaissance de ces langues est indispensable pour l'établissement et le développement des relations commerciales, et parce que, d'un autre côté, les méthodes anciennes actuellement encore en usage n'ont pas donné des résultats généraux suffisants

Une langue étrangère, on peut l'affirmer d'une façon absolue, ne s'apprend pas par la théorie, tout au plus peut-on apprendre les règles de la grammaire et certaines phrases usuelles, mais cela ne constitue jamais une connaissance approfondie et durable.

Je ne pense pas que cette affirmation puisse trouver des contradicteurs ; au surplus, il n'y a qu'à examiner les élèves sortant de nos établissements d'instruction pour se rendre compte du peu d'étendue de leurs connaissances.

Le remède est connu de tout le monde, et je n'ai pas la pensée de l'avoir découvert. Ce remède c'est la pratique, c'est l'emploi constant et pour ainsi dire exclusif de la langue dans le pays où elle est parlée. En effet, toutes les langues européennes, sauf les langues slaves, peuvent s'apprendre, sinon à fond, d'une manière très suffisante, par un séjour de 6 mois à un an à l'étranger. Les exemples abondent, ce qui me dispense de prouver mon assertion.

Eh bien ! puisque le moyen est connu, puisqu'il est prouvé qu'il donne d'excellents résultats, pourquoi n'est-il pas mis en pratique ?

Parce que la formule et l'organisation ne sont pas trouvées et c'est cette formule que je soumets au Congrès international de l'enseignement commercial.

Je voudrais que chaque Athénée puisse s'affilier à une école similaire en Allemagne et en Angleterre, pour pratiquer l'échange d'élèves : nos Athénées recevraient des élèves des écoles allemandes et anglaises et nous leur enverrions un nombre égal des nôtres. Ces élèves seraient instruits et entretenus gratuitement ; le choix se ferait par des examens. Je propose qu'ils soient pris parmi les élèves de troisième, afin qu'ils aient déjà des notions grammaticales, et afin que les deux années restant à courir pour terminer les études puissent être consacrées ainsi à des études plus approfondies de la littérature étrangère. Ces élèves serviraient de moniteurs dans leurs classes et conserveraient leurs rangs pour les examens de fin d'études.

Cette combinaison me parait simple, destinée à atteindre le but proposé et n'entraînant qu'une dépense relativement minime.

Si l'on m'objecte que ma proposition ne constitue pas un progrès général, je répondrai que la même objection peut

s'appliquer à toutes les autres bourses d'études accordées dans d'autres branches — les beaux-arts, par exemple. Il ne faut voir ici que le résultat, certain, tangible, immédiat : Tous les ans il y aura une élite de jeunes gens ayant acquis une connaissance sérieuse des langues étrangères, à laquelle s'ajouteront d'autres connaissances, résultant de la fréquentation du monde, élargissant les idées et procurant une nouvelle leçon de choses.

Par contre les élèves étrangers venant chez nous, dans nos Athénées, apporteront eux mêmes une nouvelle émulation vers le but proposé. Du reste quand on aura acquis la conviction que les résultats obtenus sont satisfaisants, on pourra augmenter le nombre des élèves à échanger et étendre le système à d'autres nations.

La Belgique, toute petite nation qu'elle est, a toujours su innover et prouver son sens pratique et son amour des progrès utiles ; c'est à elle que revient la mission d'organiser l'étude des langues dans le sens que je viens d'indiquer, car de toutes les matières enseignées dans nos écoles, aucune n'est plus sérieuse, d'une utilité plus pratique et plus démontrée.

Si ma proposition mérite l'adhésion du Congrès, je demanderai la nomination d'une commission pour l'étudier et rédiger un rapport.

A. Israël-Dupont,
L. S. C. négociant.

*Tourcoing, janvier* 1898.

XXVe Anniversaire du Cercle des Anciens Étudiants
de l'Institut supérieur de Commerce d'Anvers

# CONGRÈS INTERNATIONAL

## DE L'ENSEIGNEMENT COMMERCIAL

**Anvers, 14-16 Avril 1898**

---

*Quelle est l'utilité d'un enseignement commercial complet?*

*Que doit être l'enseignement commercial dans les écoles primaires?*

*Comment doit-on organiser l'instruction commerciale dans l'enseignement moyen?*

*Que doit être l'enseignement commercial supérieur?*

Rapport présenté par M. P. KREGLINGER, L. S. C.,
Directeur de la Banque centrale anversoise, Anvers.

Pour bien poser la question sur son véritable terrain, il convient de ne pas perdre de vue deux vérités essentielles, savoir, 1° que les connaissances commerciales proprement dites ne s'acquièrent que dans la pratique même des affaires ; 2° que pour porter tous ses fruits et répondre à toutes les exigences de la vie, cet enseignement pratique doit se greffer sur une solide et forte instruction générale.

Guère n'est besoin de s'étendre sur le premier de ces points, tant il semble évident qu'aucun enseignement théorique ne saurait se substituer à cette lente et patiente initiation, objet et résultat d'un apprentissage systématique. Le plus brillant élève d'une école, même supérieure, ne ferait, au début de sa carrière, qu'un bien piètre correspondant, qu'un comptable ou caissier médiocre, qu'un détestable commerçant. Aussi bien, ne lui donnera-t-on pas l'occasion de s'essayer à des

emplois responsables : admis dans un bureau, il y sera chargé tout d'abord d'une besogne bien modeste, bien terre-à-terre. Et il est heureux pour lui qu'il en soit ainsi, car c'est en copiant ou en inscrivant des effets de commerce, qu'il apprendra à connaître les mille détails des opérations de change ; la tenue d'un livre auxiliaire l'initiera à la comptabilité compliquée d'une grande maison de commerce ; les humbles travaux d'un emploi subalterne au port ou dans les magasins le mettront en contact avec les corporations d'ouvriers, les expéditeurs, les capitaines. En remplissant des connaissements, en transcrivant des factures, en surveillant des envois de colis, il se mettra insensiblement au courant des usages de place ; il apprendra à connaître les différentes marchandises, à distinguer les conditions d'emballage, à apprécier les diverses qualités des produits. Tout cela, la théorie est impuissante à le lui enseigner ; et si elle le lui enseigne, ce sera d'une façon superficielle, et sans que la connaissance approfondie n'en entre, pour ainsi dire, dans son sang. J'ai vu des avocats distingués, jouissant d'une réputation bien méritée pour leur compétence toute spéciale en matière commerciale, ne pas être bien sûrs de la façon dont il leur fallait endosser des chèques. Le premier apprenti venu, après un stage de quelques semaines, en savait plus long qu'eux sur ce point. Mais cette ignorance d'un détail technique ne saurait diminuer notre estime pour leur intelligence et leur savoir de légistes ; elle montre simplement qu'il est des choses qui s'apprennent, non dans les livres, ni sur les bancs d'une école, mais dans la pratique journalière.

Le premier apprentissage achevé, quelles sont les connaissances que l'on exigera du jeune employé pour le faire monter en grade ? Il en est deux qui sont indispensables : le calcul et les langues. La nécessité de bien calculer est trop évidente pour que j'appuie sur ce point. Mais je ne crois pas inutile de m'arrêter à la question des langues, dont l'importance n'est pas, peut-être, assez généralement reconnue. Nous sommes assez fiers, en Belgique, de l'étendue de nos connaissances linguistiques, et en fait, un grand nombre de nos jeunes gens ont des notions plus ou moins développées d'Anglais et d'Allemand. Mais ces notions sont fréquemment insuffisantes et, ce

qui pis est, la connaissance qu'ils ont de leur propre langue est souvent fort superficielle. Le jeune allemand ayant une instruction moyenne, écrit en général d'une façon correcte et même littéraire. L'anglais s'est formé un style où l'esthétique joue un rôle subordonné, mais qui est clair, précis et bien adapté à l'objet qu'on se propose. Quant au français (et aussi malheureusement au belge), il prend avec sa langue des libertés qui ne sont pas toujours excusables et qui s'étendent quelquefois jusqu'à l'orthographe. Qu'il me soit permis, en raison de l'intérêt capital de ce point, de toucher en passant à une question qui n'a pas été sans soulever dans notre pays des discussions passionnées. Je veux parler de l'importance croissante de l'enseignement de la langue flamande. Je n'ai garde de m'aventurer sur un terrain étranger à notre sujet ; je sais que l'on fait valoir, en faveur de la tendance régnante, des considérations morales, qui (bien que beaucoup d'esprits distingués ne s'y soient pas ralliés) peuvent être défendues et sont dans tous les cas hautement respectables. Ayons seulement le courage d'avouer que, en raison de ces considérations, nous soumettons notre jeunesse à un sacrifice réel et important. La langue flamande, à laquelle nos écoles consacrent des heures nombreuses, ne lui sera d'aucune, mais absolument d'aucune utilité dans la carrière commerciale. De là une infériorité marquée infligée à nos jeunes gens par rapport à leurs concurrents anglais, allemands et français.

La connaissance des principales langues étrangères sera toujours des plus utiles, et souvent indispensable. Sans elle, pas d'emplois dans les départements où se traitent les grandes affaires internationales. J'ajouterai que le jeune homme qui parle bien l'anglais ou l'allemand sera tenté de compléter son instruction commerciale en se rendant à l'étranger. Il s'y initiera à bien des affaires qu'il n'aurait point vues s'il était resté dans son pays. A cause même de ses connaissances linguistiques il y trouvera des emplois lucratifs et instructifs ; il s'y créera des relations, y établira peut-être des comptoirs et contribuera à donner à notre commerce international la grande allure que nos voisins d'Outre-Rhin ont su si bien imprimer au leur.

Dans tout ceci, que reste-t-il de l'enseignement théorique des sciences commerciales ? A vrai dire, il n'aura guère servi le jeune employé qui, après de bonnes études primaires et secondaires, aura acquis, dans une pratique de trois ou quatre ans, une connaissance approfondie de tout ce que l'on est convenu de nommer le travail de bureau. Pour que, après cela, il devienne un bon commerçant, capable de diriger et de faire prospérer les affaires de ses patrons ou les siennes propres, il lui faudra des qualités de cœur et d'esprit qui ne s'enseignent ni à l'école ni ailleurs, mais qui, faisant le fond même du caractère de chacun, ne peuvent être développées que dans la famille et par les soins des parents. Il lui faudra en outre, cela va sans dire, des connaissances techniques particulières à chaque branche et qui, elles, ne s'apprennent exclusivement que dans la pratique.

Toutefois, l'enseignement théorique n'est pas sans avoir, pour un très grand nombre d'élèves, une utilité considérable : tout le monde ne devient pas employé de commerce ou négociant : mais dans toutes les professions, depuis les carrières libérales jusqu'aux plus humbles états d'artisan ou de détaillant, tout le monde a un intérêt évident à posséder quelques notions de comptabilité, etc. Il sera donc bon que, même dans les écoles primaires, les premiers éléments en soient enseignés. Je risquerais d'être sifflé comme paradoxal à l'excès, si je tirais de ce qui précède la conséquence, que dans nos athénées l'enseignement des sciences commerciales pourrait être supprimé dans la section commerciale et transféré aux autres sections. Je n'irai pas aussi loin : je me bornerai à rendre hommage à la qualité de notre enseignement secondaire qui est excellent. Sauf quelques considérations de détail, relatives surtout aux langues, les critiques auxquelles donne lieu l'état général de l'instruction, ne s'adressent pas au programme de nos écoles, mais bien plutôt aux jeunes gens qui, trop souvent cherchent un emploi avant d'avoir achevé leurs études et qui ne sont donc pas suffisamment armés pour la concurrence avec des employés plus instruits. Je sais bien qu'ils y sont souvent obligés par les dures nécessités de la vie ; c'est un mal pour lequel il n'est pas de remède universel. Disons-leur

seulement que les sacrifices que leur imposeront quelques années d'études supplémentaires, seront compensés au décuple par les avantages qui en résulteront pour eux dans la suite.

Il me reste à examiner le rôle réservé à l'enseignement commercial supérieur, donné dans des établissements tels que notre Institut supérieur de commerce. J'ai hâte d'aborder ce sujet de peur que l'on ne me soupçonne de rejeter comme superflu un enseignement que je crois appelé, au contraire, à rendre les plus grands services.

Il est des choses que l'employé le plus diligent n'aura guère l'occasion d'apprendre à connaître au cours de ses travaux et qui n'en sont pas moins le couronnement de toute instruction commerciale véritablement complète. Elles formeront tout naturellement le programme des études supérieures. Qu'il me soit permis d'en signaler en quelques mots les branches principales.

C'est tout d'abord le droit commercial, auquel il convient de joindre les éléments du droit civil ainsi qu'un aperçu suffisamment détaillé et raisonné de la législation douanière des différents pays.

C'est ensuite l'économie politique, science qui est d'une importance capitale dans les rapports constants du commerce avec la législation du pays. L'on pourrait se demander s'il ne conviendrait pas d'en commencer l'enseignement dès les premières années d'école ; et certes, il ne serait pas inutile que ceux mêmes qui n'auraient pu recevoir qu'une instruction rudimentaire, eussent quelques justes notions sur les lois naturelles qui régissent la production et la distribution des richesses. Il est cependant une considération qui s'oppose malheureusement à la généralisation de ces connaissances : l'économie politique n'est pas encore une de ces sciences sur les bases desquelles toutes les autorités sont d'accord. A côté des principes que nous considérons comme éternellement vrais, justes et féconds, que de systèmes divers et artificiels préconisés par ceux qui pensent que, par le pouvoir magique d'une mesure législative, on peut faire jaillir du néant l'abondance et la prospérité ! Le hasard d'un changement de ministère ou d'administration commerciale soumettrait à l'enseigne-

ment de doctrines contradictoires de jeunes intelligences incapables encore d'en peser les mérites. Dans ces conditions il est préférable que l'étude de l'économie politique soit réservée à un âge plus avancé, afin que les élèves puissent, dans une certaine mesure, juger par eux-mêmes de la valeur des arguments que le professeur fait valoir en faveur de sa thèse.

La Géographie Commerciale complètera d'une façon heureuse les connaissances géographiques générales acquises à l'école. Un cours spécial pourrait aussi tenir les élèves au courant des progrès faits chaque jour en chimie et en physique, et plus spécialement dans le domaine de l'électricité, dont les applications toujours nouvelles tiennent en haleine le monde industriel. Un cours de Tenue des Livres serait sans doute suivi par un grand nombre de jeunes employés désireux de compléter, sur le terrain de la théorie, les connaissances que leur aura données la pratique ; il faudrait pour cela que ce cours fût donné en dehors des heures de bureau. On y joindra utilement l'enseignement des applications du calcul aux opérations financières, emprunts, tableaux d'amortissement etc., etc.

Reste l'étude des langues, vaste champ dont je ne cesserai de recommander la culture intensive. L'enseignement supérieur comprendra d'un côté l'étude de diverses langues supplémentaires, l'Espagnol, l'Italien, le Russe, parmi lesquelles les élèves pourront faire leur choix. De l'autre, il s'attachera à perfectionner les connaissances acquises en Anglais et en Allemand. Mais pour que ces cours soient vraiment à la hauteur de leur rôle, il faut que tous ceux qui les suivent possèdent bien les éléments de ces langues. Ici se présente une difficulté : l'excellente renommée de notre Institut supérieur y fait affluer un grand nombre d'élèves étrangers, dont l'instruction, au point de vue des langues, diffère tout naturellement de celle de nos nationaux. Mais dans l'intérêt même de cette bonne renommée, il ne faut pas que cela serve de prétexte pour abaisser le niveau des études. On se figurerait mal une Université réduisant les exigences de son programme en faveur d'élèves qui montreraient pourquoi il leur a été impossible d'acquérir une instruction secondaire complète. De

même, notre Université commerciale ne doit admettre, à titre d'élèves réguliers, que ceux qui sont à même de suivre tous ses cours. Pour ne pas trop éloigner la jeunesse étrangère, on pourrait créer, en faveur des étrangers seulement, des diplômes spéciaux, exclusifs des langues ; mais c'est un régime d'exception dont nos nationaux, n'ayant pas la même excuse, ne devraient pas profiter.

Le terrain ainsi déblayé et l'enseignement élémentaire absolument écarté, les professeurs d'Anglais et d'Allemand s'appliqueront à donner à leurs élèves cette connaissance pratique de la langue qui ne s'acquiert que par l'usage. Les cours seront donc de simples conversations auxquelles prendra part la classe tout entière. Peu importent les sujets mis en discussion, pourvu que chacun parle librement et écoute attentivement à son tour. Le professeur pourra toujours profiter de ces longs entretiens pour appeler l'attention des élèves sur des faits intéressant le commerce, l'industrie et la législation de son pays ; mais il ferait rouler la conversation sur un autre thème quelconque, que le but essentiel serait atteint tout de même.

Voilà dans ses grandes lignes le programme des études commerciales supérieures. Celui qui se les sera assimilées entrera dans la vie muni d'un précieux bagage. Il n'en devra pas moins passer par des années d'apprentissage pratique, mais il aura été mis à même d'en tirer le maximum de profit. Aussi voudrais-je voir notre Institut supérieur fréquenté par un nombre toujours croissant d'élèves. Sans doute, un tel enseignement restera toujours réservé à une aristocratie, mais que ce soit, non à une aristocratie d'argent mais à une aristocratie d'intelligence. Que nos efforts tendent à étendre aux élèves d'élite de toutes les classes de la société les bienfaits d'une éducation supérieure. Pourquoi n'accorderait-on pas aux élèves les plus méritants des sections commerciales des Athénées, des bourses leur permettant successivement de faire toutes les classes de ces écoles et ensuite de suivre les cours de l'Institut supérieur? Ce serait reconnaître et récompenser le mérite d'une façon peut-être plus coûteuse, mais combien plus utile que par la distribution annuelle de milliers de livres à titre de prix.

Et si le Gouvernement ne pouvait entrer dans cette voie, que l'initiative privée y supplée en créant un fond pour ces bourses d'étude. Jamais générosité n'aura été mieux appliquée et ne sera plus certaine de porter des fruits.

Le commerce est une lutte pacifique et féconde à laquelle prennent part toutes les nations. Rien n'y prépare mieux que la diffusion de plus en plus grande d'une solide instruction. Puissent nos concitoyens se pénétrer de cette vérité et faire tous leurs efforts pour conserver à notre pays la place honorable qu'il occupe aujourd'hui.

P. KREGLINGER.

---

XXVe Anniversaire du Cercle des Anciens Étudiants
de l'Institut supérieur de Commerce d'Anvers

# CONGRÈS INTERNATIONAL

## DE L'ENSEIGNEMENT COMMERCIAL

**Anvers, 14-16 Avril 1898**

---

# DE L'UTILITÉ

## D'UN ENSEIGNEMENT COMMERCIAL.

Rapport présenté au nom de la Société Académique de Comptabilité de Paris, par M. MALEPEYZE, Directeur de l'École supérieure de commerce de Rouen, Vice-Président honoraire de la Société.

Le programme des travaux du Congrès porte comme 1re question :

*Quelle est l'utilité d'un enseignement commercial complet?*

La Société académique de comptabilité a pensé que cette question ne devait pas être strictement limitée à l'enseignement commercial donné dans les écoles primaires, dans les écoles moyennes et dans les écoles supérieures de commerce. Et c'est de l'enseignement commercial donné aux adultes qu'elle m'a chargé de vous entretenir aujourd'hui, de vous dire quelle est l'utilité de cet enseignement, ce qu'il est depuis 1881 et quelles sont les causes qui en ont empêché le développement.

En 1881, un groupe d'experts comptables et de professeurs de comptabilité, ayant par de longues années d'expérience, reconnu l'état déplorable dans lequel se trouvaient la plupart des comptabilités des maisons de commerce que leurs fonctions les appelaient à expertiser ou à réorganiser, décidèrent

de fonder une société d'enseignement professionnel ayant pour but d'enseigner la science comptable aux jeunes teneurs de livres auxiliaires et aussi aux comptables peu au courant de la profession qu'ils exerçaient.

Un diplôme de comptable devait être, après examen, le couronnement de ces études.

La société fut fondée le 5 juin 1881.

Elle fit appel au commerce, à l'industrie, à la finance, et put recueillir, dès son début, quelques adhésions et quelques souscriptions, lui permettant de louer un local pour ses réunions du Conseil d'administration, pour y faire des cours, des conférences et des examens.

C'est en juin 1883 qu'eurent lieu les premiers examens pour l'obtention du diplôme de comptable.

Dix-huit mois après, 11 examens avaient eu lieu ; 106 candidats s'étaient présentés, 74 avaient été déclarés admissibles aux épreuves orales et 20 seulement avaient obtenu le diplôme de comptable.

Le 1er bulletin paru, daté du 15 août 1884, nous fait connaître les noms des présidents et membres d'honneur de la Société.

C'étaient MM. Ch. Herisson, député, ministre du commerce ; Dietz-Monnin, sénateur, président de la Chambre de commerce de Paris ; Frédéric Passy, député, membre de l'Institut ; Félix Faure, député, sous-secrétaire d'État à la marine et aux colonies ; Spuller, député ; de Hérédia, député, président de l'Association philotechnique ; Armengaud, Hattat, Hervieux, Jacques, Mesureur, Millerand, Piperaud et Robinet, membres du Conseil municipal de Paris ; Dubail, Maire et Bornot, adjoints au maire du Xe arrondissement de Paris ; E. Jourdan, directeur de l'École des Hautes Études Commerciales.

Le Conseil d'administration était présidé par M. E. Lourdelet, président de la Chambre syndicale des négociants commissionnaires.

Parmi ses membres nous voyons 4 professeurs de l'École des Hautes Études Commerciales et 3 professeurs de l'Association philotechnique.

Un des vice-présidents fondateurs, M. Artiser, est depuis deux ans président de la Société.

Le conseil d'examen était présidé par M. Unal, docteur en droit, secrétaire-général de l'Association philotechnique. Il était composé de 3 experts comptables et de 4 professeurs de comptabilité, de droit commercial et d'économie politique.

Les professeurs de la société étaient MM. Barillot, Claperon, Humblot et Rombau de l'Ecole des Hautes Études Commerciales, l'Etendard et Souhalder de l'Association philotechnique.

Les cours gratuits et faits gratuitement avaient lieu tous les jours, 3, rue Martel, de 8 $^1/_2$ à 10 heures du soir.

Ces cours étaient divisés comme suit : Tenue de livres ; comptes-courants ; comptabilité commerciale et industrielle ; comptabilité financière ; changes et arbitrages ; législation commerciale usuelle ; économie politique ; arithmétique commerciale ; sténographie.

Le 7 septembre 1884 fut inaugurée la section de Valenciennes.

Cette section existe toujours et elle a toujours à sa tête M. Gillet, expert comptable, président depuis sa fondation.

Peu de temps après, deux autres sections furent fondées, à Lyon et à Marseille.

Cette dernière, fondée par M. Méric, expert comptable près les tribunaux d'Aix et de Marseille, est présidée depuis 1889 par M. Abeille, successeur de M. Méric, ancien élève de l'École supérieure de Commerce de Marseille.

Les programmes d'enseignement et d'examens de Paris furent mis en vigueur à Valenciennes et à Marseille et plus tard on y ajouta dans ces 3 villes l'étude des langues vivantes : Anglais, allemand, espagnol, italien, portugais, grec moderne, et russe, (ces deux dernières langues enseignées à Marseille seulement) et la correspondance commerciale.

Le 10 décembre 1884 le Ministère du commerce attribuait une subvention à la Société et le 28 du même mois le Conseil municipal de Paris prenait une décision semblable.

La liste des membres d'honneur s'augmentait de tous les noms les plus illustres du commerce, de l'industrie et des sciences commerciales.

L'année 1884 se termine par la création d'un cours de comptabilité agricole à Paris et à Valenciennes.

C'est le 9 novembre 1884 que fut reconnue publiquement l'importance du rôle que jouait alors la Société Académique de Comptabilité.

Dans l'amphithéâtre de la Sorbonne, à la séance solennelle d'ouverture des cours de l'Association philotechnique, M. Unal, secrétaire de cette belle association, parlait dans les termes suivants de la société académique de comptabilité.

« Nous avons laissé se fonder, en dehors de nous, en grande » partie sortie de nous, une société qui, dès son début, a » su s'assurer les plus hauts patronages, de nombreux adhé- » rents ; qui, dès à présent, a des ramifications en province, » dont le succès est assuré.

» La modeste part de collaboration que j'apporte à cette » société, les liens d'amitié qui m'unissent à beaucoup de ses » membres, notamment à son Secrétaire Général, vous disent » assez dans quel esprit j'en parle ; ils ont eu le grand mérite » de créer ce que nous n'avions su faire nous-mêmes ; mais » plus ils méritent d'éloges, plus nous avons de raisons de le » regretter. »

Nous étions fiers alors, nous, les jeunes diplômés de 1883 et de 1884, de voir ainsi rendre un hommage mérité à nos anciens et chacun de nous attendait avec impatience l'heure d'entrer en ligne comme professeurs, comme membres du Conseil d'administration et plus tard comme Examinateurs.

Nous avons dit quels étaient, à la fin de l'année 1884, les programmes d'enseignement de la Société académique de comptabilité.

Ils étaient ce qu'ils sont aujourd'hui ; il n'a été créé depuis qu'un cours de calligraphie et un cours de machines à écrire.

Les programmes d'enseignement, dont un certain nombre sont déposés au Secrétariat du Congrès, sont à peu près ceux des Écoles supérieures de commerce, présentés cependant sous une forme plus en rapport avec l'auditoire spécial auquel ils sont destinés.

Les programmes d'examens sont restés les mêmes ; ils sont divisés entre 5 examinateurs ainsi qu'il suit :

1er Ex. Commerce, Tenue des livres et correspondance commerciale.

2e Ex. Comptabilité commerciale, industrielle et agricole.

3e Ex. Comptabilité et opérations financières.

4e Ex. Science économique.

5e Ex. Législation commerciale et industrielle.

Les langues vivantes, la sténographie et autres matières enseignées ne sont pas exigées pour l'obtention du diplôme. Notre diplôme est essentiellement professionnel ; c'est pourquoi les examens ne comportent que les matières absolument indispensables pour faire un bon comptable ou un chef de comptabilité.

Les sections peuvent modifier leurs programmes d'enseignement suivant les besoins de leur région, mais le programme d'examen est le même à Paris, à Marseille et à Valenciennes. Je ne parle pas d'autres sections qui n'ont eu qu'une existence éphémère, mais qui cependant ont réveillé dans certaines grandes villes, Lyon et Nantes par exemple, le besoin de s'instruire et nous ont fourni d'excellents sociétaires.

La société académique de comptabilité existe donc depuis 17 ans ; elle a délivré son diplôme de comptable après examen à près de 200 candidats dont la moitié environ ont été ses élèves ; elle en a délivré un nombre égal à des experts et chefs comptables dont la valeur professionnelle est de notoriété publique. C'est peu évidemment, mais c'est beaucoup si l'on songe aux maigres ressources dont elle dispose et aux difficultés financières qui se sont dressées si souvent sur sa route.

Je voudrais, Messieurs, pouvoir vous lire l'intéressant rapport lu à l'assemblée générale de 1896 par mon dévoué successeur, M. Texier, secrétaire général de la société. Vous entendriez des choses très intéressantes. Après un tableau des cours faits dans chaque section, du nombre d'auditeurs qui les ont suivis, des résultats obtenus, M. Texier nous explique les causes matérielles et morales qui empêchent la société de prendre un plus grand développement. Ce rapport se trouve dans le bulletin N° 16 d'Octobre 1897 dont vous trouverez des exemplaires au Secrétariat du Congrès ; sa lecture est édifiante à tous les points de vue.

En créant la Société académique de comptabilité ses fondateurs n'avaient que la modeste ambition de faire des comptables ; ils ont fait plus, ils ont formé des professeurs qui se sont instruits en instruisant les autres. La société a fourni des professeurs à l'École des Hautes Études Commerciales et à plusieurs de nos Écoles supérieures de Commerce et celui qui, aujourd'hui, a l'honneur de vous parler en son nom serait probablement encore un obscur comptable aux appointements minimes s'il n'avait été mis à même de travailler d'abord pour conquérir son diplôme professionnel, de professer et d'administrer ensuite et de se préparer pendant de longues années à remplir les fonctions qu'il a l'honneur de remplir aujourd'hui.

Je considère, Messieurs, les sociétés d'enseignement professionnel telles que la nôtre comme une chose absolument indispensable à la prospérité commerciale des peuples. (Je n'oublie pas que le Congrès est international).Nous formons des cadres pour l'armée de la paix pendant que les Écoles supérieures de Commerce forment l'Etat-Major et le haut commandement de cette armée.

Dans les Écoles primaires et dans les Écoles moyennes on formera de bons apprentis, mais qui seront absolument dépaysés et souvent découragés, lorsqu'ils verront le peu de parti qu'ils pourront tirer de leur apprentissage.

C'est à ce moment précis que doit intervenir l'enseignement professionnel ; c'est dans ce terrain bien préparé qu'il faut jeter la bonne semence, on obtient alors des résultats merveilleux. Je pourrais citer des jeunes gens, nos élèves, ayant à peine 25 ans, ayant cependant fait 3 ans de service militaire et se trouvant déjà à la tête de situations dépassant 4000 francs par an. Ce sont des travailleurs ceux-là et ils recueillent, jeunes encore, le fruit de leur labeur.

Ce que nous avons fait pour la comptabilité nous l'avons fait aussi pour la sténographie et la machine à écrire ; combien de jeunes gens, de dames, de jeunes filles, doivent à M. Paul Fleury, notre savant professeur, des situations variant entre 150 et 300 francs par mois.

Je sais, Messieurs, combien les minutes d'un Congrès sont comptées ; je sais que je suis un peu à côté des questions que

nous devons traiter ici. Je termine donc en émettant un vœu. C'est que les pouvoirs publics continuent encore pendant quelques années à subventionner nos cours ; qu'ils ne se découragent pas. Les Écoles supérieures de Commerce ont formé déjà un certain nombre de commerçants instruits qui sont à la tête des affaires, qui entrent dans nos Chambres et Tribunaux de Commerce et qui savent apprécier les services d'un personnel capable et expérimenté.

Ces commerçants comprendront l'utilité de notre enseignement, ils nous enverront leurs employés, et sachant par expérience que rien ne se fait sans argent, ils tiendront à honneur de remplacer les pouvoirs publics comme dispensateurs des moyens d'existence de nos sociétés.

Une de nos sections, celle de Marseille, est déjà arrivée à cet heureux résultat ; aussi ses succès dépassent-ils ceux du siége social ; elle est le joyau de la Société académique de comptabilité. Son exemple sera suivi.

M. MALEPEYZE.

---

XXVe Anniversaire du Cercle des Anciens Étudiants
de l'Institut supérieur de Commerce d'Anvers.

# CONGRÈS INTERNATIONAL

## DE L'ENSEIGNEMENT COMMERCIAL

**Anvers, 14-16 Avril 1898.**

---

## L'ENSEIGNEMENT COMMERCIAL SUPÉRIEUR EN BELGIQUE

Rapport présenté par M. Ch. MALISSART,
chef de division au Ministère des Affaires Etrangères à Bruxelles.

La quatrième question soumise aux délibérations du Congrès international de l'Enseignement commercial est formulée comme suit : « Que doit être l'enseignement commercial supérieur ? »

Mon intention n'est pas d'examiner ce que cet enseignement devrait être, mais d'exposer à grands traits ce qu'il est dans notre pays et de signaler les modifications importantes qui y ont été apportées dans ces derniers temps.

Le Conseil supérieur de l'Industrie et du Commerce avait été invité en 1893 par le Gouvernement à examiner la question du recrutement du personnel consulaire.

C'est à l'occasion de cette discussion que le Conseil fut amené à faire une étude approfondie de l'état de l'enseignement commercial en Belgique, en le comparant à la situation dans les principaux pays d'Europe. Aussi, le rapport du Conseil supérieur, après avoir fait connaître ses desiderata quant au recrutement du personnel consulaire, crut devoir émettre le vœu de voir renforcer les études commerciales, notamment

dans les Athénées, aux Universités et à l'Institut supérieur de commerce d'Anvers.

Il constata à la même occasion que, dans l'état actuel des choses, il n'existait pas d'enseignement pouvant constituer une préparation complète à la carrière consulaire.

Le Département des Affaires Étrangères, lorsqu'il eut à réorganiser le service consulaire, s'inspira dans une large mesure des conclusions essentiellement pratiques qui avaient été votées à l'unanimité par le Conseil supérieur, et il avisa aux mesures à prendre en vue de donner à l'enseignement commercial en Belgique un développement en rapport avec l'importance de notre commerce et de notre industrie.

Il lui parut que ce résultat serait plus facilement atteint s'il subordonnait l'octroi des fonctions consulaires à la possession d'un diplôme d'enseignement commercial supérieur, impliquant la connaissance des matières dont le Conseil supérieur avait principalement préconisé l'utilité.

L'arrêté royal du 13 janvier 1897 spécifie les connaissances qui seront exigées des candidats consuls.

L'article 1r indique que certains diplômes dispenseront de tout autre examen. — Jusqu'à nouvelle disposition, ces diplômes sont ceux de licenciés du degré supérieur en sciences commerciales et consulaires, délivrés par l'Institut supérieur de commerce d'Anvers et par les Universités belges.

L'article 2 énumère les diplômes qui demandent à être complétés par un examen spécial.

Cette double prescription devait avoir pour conséquence de pousser un grand nombre de jeunes gens vers les hautes études commerciales et, d'autre part, d'engager les établissements d'enseignement à compléter leurs programmes afin de les mettre à même de bénéficier des dispositions nouvelles concernant le recrutement du corps consulaire.

C'est en effet ce qui s'est produit. L'arrêté royal du 28 septembre 1896, modifié et complété par celui du 28 janvier 1897, institua dans les Universités de l'Etat une faculté commerciale.

L'examen pour l'obtention du grade de licencié du degré supérieur en sciences commerciales et consulaires fait l'objet de deux épreuves et de deux années d'études, au moins.

*La première épreuve comprend :*

L'encyclopédie du droit ;
Le droit public et les éléments du droit administratif ;
Des notions du droit des gens ;
La législation consulaire ;
Les éléments du droit civil ;
Les éléments du droit criminel.

*La seconde épreuve comprend :*

L'économie politique ;
Le droit commercial terrestre et maritime ;
Le droit international public et privé ;
Des notions de législation commerciale comparée ;
La statistique ;
La géographie physique et politique ;
La comptabilité et la science financière commerciales ;
La géographie industrielle et commerciale ;
La connaissance des produits industriels belges, des marchandises d'importation et d'exportation et des produits naturels des divers pays.

Les récipiendaires doivent justifier, en outre, qu'ils sont à même de se servir des langues française, flamande, allemande et anglaise.

Il est à remarquer que les porteurs de certains diplômes d'enseignement supérieur ne sont astreints qu'à un seul examen et à une seule année d'études, comprenant les matières nouvelles pour eux.

Les Universités ont organisé aussitôt les cours nécessaires.

D'autre part, l'arrêté ministériel du 12 janvier 1897 créa à l'Institut supérieur de commerce d'Anvers une troisième année d'études, après laquelle les élèves sont admis à l'examen de licencié du degré supérieur.

*Les cours de cette troisième année comprennent les matières suivantes :*

Comptabilité et banque ;
Droit constitutionnel ;
Droit administratif ;

Législation commerciale et maritime comparée ;
Droit des gens ;
Économie politique ;
Géographie industrielle et commerciale ;
Statistique industrielle ;
Technologie industrielle ;
Transports ;
Langues modernes.

Par un heureux mélange des connaissances juridiques et des connaissances commerciales tant théoriques que pratiques, le nouvel enseignement, tel qu'il est organisé dans les Universités et à l'Institut d'Anvers, formera des hommes bien préparés pour remplir en Belgique et à l'étranger des fonctions de la plus haute importance au point de vue du développement de la prospérité nationale.

En effet, en dehors des fonctions consulaires et du commerce proprement dit, il est d'autres positions lucratives et d'une grande portée économique dans lesquelles ils pourront rendre de signalés services, comme par exemple les postes de directeur commercial des grandes entreprises industrielles, de directeur et de fonctionnaire supérieur des établissements de crédit, d'administrateur et de commissaire près des sociétés anonymes, etc., etc.

Le conseil de perfectionnement de l'instruction moyenne est chargé en ce moment d'examiner divers travaux importants qui lui ont été soumis par des professeurs de sciences commerciales et ayant trait aux réformes dont cet enseignement est susceptible dans les athénées.

Enfin, comme on le sait, plusieurs établissements privés ont été créés récemment. Je citerai entre autres l'École supérieure commerciale et consulaire de La Louvière, dont les études comprennent trois années : la première se passe à La Louvière, la deuxième à Leipzig et la troisième à Londres. Ce système a pour but d'initier les élèves aux procédés commerciaux de l'Allemagne et de l'Angleterre, tout en leur permettant d'acquérir une connaissance approfondie des langues de ces pays.

Deux instituts d'enseignement commercial supérieur sont en voie de formation à Liège.

Il résulte de cet aperçu sommaire qu'un revirement d'idées s'est produit depuis peu dans notre pays en faveur de l'extension et de l'amélioration de l'instruction commerciale, trop longtemps négligée.

Le nouveau système de recrutement du corps consulaire n'est peut-être pas étranger à ce mouvement. Comme je le disais en commençant, c'est en tenant compte du débouché consulaire qu'ont été élaborés les programmes généraux qui ont servi de base à l'organisation pratique de l'enseignement commercial dans les établissements officiels et privés.

Il ne m'appartient pas d'apprécier les résultats obtenus. Le mouvement que je signale est d'ailleurs de date trop récente pour avoir produit tous ses fruits, et ce n'est que dans quelques années qu'on pourra se rendre un compte exact des progrès réalisés. Mais je constate avec une réelle satisfaction l'élan qui, grâce à des perspectives nouvelles, entraîne la jeunesse intelligente et active vers les études commerciales, et je ne doute pas que les travaux du Congrès international ne contribuent largement à assurer à ces études une organisation solide, à la hauteur de tous les progrès modernes.

CH. MALISSART.

---

XXVe Anniversaire du Cercle des Anciens Étudiants
de l'Institut supérieur de Commerce d'Anvers

# CONGRÈS INTERNATIONAL

## DE L'ENSEIGNEMENT COMMERCIAL

**Anvers, 14-16 Avril 1898**

---

4me Question : *Que doit être l'enseignement commercial supérieur ?*

Rapport présenté par M. A. MARISCHAL, L. S. C., ancien professeur
à l'école supérieure de commerce de Tokio.

Soit que l'on considère les connaissances diverses qui constituent l'enseignement commercial comme devant découler d'une véritable science du commerce, soit que l'on envisage ces connaissances comme un ensemble de sciences groupées dans un but pratique, la base des études commerciales doit être logiquement le *cours de commerce*. C'est avant tout ce cours qui est appelé à atteindre le but que l'on a eu en vue en créant un enseignement commercial spécial. C'est ce cours qui est destiné à fournir le plus directement à l'élève-négociant diplômé des connaissances solides et pratiques qui seront le début d'une fructueuse carrière. Les connaissances commerciales proprement dites ou d'utilité directe doivent constituer sa spécialité, son art, son métier, sa profession. Un enseignement commercial qui tendrait à faire dévier l'instruction vers l'étude trop exclusive des branches économiques, linguistiques,

juridiques ou administratives qui font partie de l'enseignement commercial, manquerait son véritable but et serait la source d'échecs certains tant pour les intéressés que pour le pays qui favoriserait un tel enseignement. Les établissements qui ont laissé fléchir sous des influences diverses cette base de l'instruction commerciale ont compromis gravement l'utilité des écoles de commerce en causant bien des déceptions à ceux qui en ont suivi les cours comme à ceux qui ont été dans le cas d'utiliser les services de leurs diplômés.

Aussi, pénétrés de ces considérations, ceux qui ont été chargés d'élaborer les programmes des écoles de commerce, ont-ils voulu donner une consécration palpable à l'importance du cours dont il s'agit, soit en augmentant le nombre d'heures qui lui sont assignées, soit en lui attribuant un nombre de points considérable dans les examens, soit encore en déployant dans ceux-ci plus d'exigence et de sévérité.

Mais là se sont bornées les mesures prises en vue d'un résultat imposé par la nécessité, l'avis des hommes d'affaires et la logique des choses. L'on ne s'est guère occupé de l'amélioration des méthodes d'enseignement adoptées pour *l'instruction commerciale proprement dite.* Malgré le développement toujours croissant des institutions de ce genre, ces méthodes sont restées ce qu'elles étaient dès le début, obscures, empiriques, perplexes.

Si l'on n'y prend garde, au lieu de soulager, par l'extension de l'enseignement commercial, les autres carrières de leurs déclassés, le flot déjà inquiétant de ceux-ci ne fera que se grossir d'un élément nouveau.

Afin de donner à nos observations une portée pratique, nous les appliquerons à l'enseignement donné à l'Institut Supérieur de Commerce d'Anvers. Vu la renommée incontestée de ce vétéran de l'enseignement commercial supérieur qui a servi de modèle à tant d'écoles, ces observations s'appliqueront *a fortiori*, bien que d'une manière indirecte, aux établissements similaires de l'étranger.

L'enseignement supérieur du commerce à l'Institut est la continuation naturelle de celui qui est donné dans les athénées. Le cours initial de commerce de l'enseignement moyen n'est

trop souvent qu'un cours greffé sur l'enseignement de la comptabilité. Dans les ouvrages ou manuels de commerce à l'usage de cet enseignement, les sujets divers sont tellement entremêlés qu'il n'est guère possible à un élève ordinaire d'en déduire des notions claires sur les différents aspects du commerce. L'enregistrement des opérations, la confection de comptes et de documents ne peuvent suffire à eux seuls pour enseigner les opérations elles-mêmes, ni pour comprendre les principes des affaires. Nous dirons plus, la comptabilité ne peut être bien comprise sans connaître les opérations qu'elle enregistre.

Eh quoi ! Le commerce est-il quelque chose de tellement peu systématique, de tellement peu méthodique qu'il faille recourir à la sécheresse d'un cours de comptabilité pour en enseigner les principes ?... Il est hors de doute que dans l'organisme admirable du commerce universel, dans la solidarité de ses différentes branches, il existe des principes, des généralités, un outillage qui pourraient faire l'objet d'une étude préalable, Des professeurs zélés, soucieux du développement des jeunes intelligences confiées à leurs soins, ont sans doute compris cette lacune, mais trop souvent leurs efforts se trouvent immobilisés par la puissance des idées reçues et par l'organisation adoptée.

L'enseignement supérieur du commerce proprement dit est donné à l'Institut d'Anvers par ce que l'on est convenu d'appeler le « Bureau Commercial ». Les élèves sont initiés dans ce cours à un grand nombre d'opérations commerciales modèles et bien conçues. Le milieu des affaires concentrées sur le marché d'Anvers se prête admirablement à cet enseignement pratique. Sous la direction de professeurs compétents, les élèves dressent les documents, exécutent les calculs, tiennent la comptabilité, écrivent la correspondance en plusieurs langues se rapportant aux dites opérations inspirées par la pratique des affaires.

Le programme des deux années d'étude aboutissant à l'obtention du grade de « licencié en sciences commerciales » est organisé de la manière suivante :

## BUREAU COMMERCIAL (SECTION INFÉRIEURE).

*Quinze heures de leçon par semaine.*

Opérations simulées d'une maison de commerce traitant toute espèce d'affaires (la banque, les marchandises, les armements), pour propre compte, en commission, en participation, etc.

Application des calculs commerciaux et de la comptabilité, factures, comptes d'achat et de vente, comptes de frais, comptes-courants, comptes de revient de marchandises, etc. — Opérations en change, arbitrages, fonds publics. — Inscription de chaque opération dans les livres régulièrement et pratiquement tenus en partie double. — Lettres de change, effets à créer, à endosser, contrat d'association, lettres de voiture, connaissements, chartes-parties, lettres à la grosse, warrants, contrats d'assurances, comptes de recouvrement et avaries particulières, règlements d'avaries grosses, etc. — Usages de la place d'Anvers et des principales places étrangères, comparaison de poids, mesures, etc.

Correspondances en français, en néerlandais, en anglais et en allemand, ayant pour objet des ordres donnés ou reçus, l'achat et la vente des marchandises, la consignation de navires et de leur chargement.

Bilan et liquidation de la maison à la fin de l'année.

ARITHMÉTIQUE COMMERCIALE. — Répétition des opérations fondamentales, fractions ordinaires et décimales, parties aliquotes, proportions, explication des règles d'intérêt, d'escompte, de société, de mélange, d'alliage, de répartition, etc. — Échéance moyenne. — Comptes-courants et d'intérêts (méthode directe, indirecte et hambourgeoise). — Comptes de revient. — Changes. — Fonds publics. — Matières d'or et d'argent. — Négociations. — Arbitrages en ces valeurs diverses.

## BUREAU COMMERCIAL (SECTION SUPÉRIEURE).

*Quinze heures de leçon par semaine.*

Complément de l'étude des conditions de vente et d'achat et des usages en général des places de commerce des diverses parties du monde.

Affaires d'importation, d'exportation, de transit, d'armement, de commission, d'assurance, de banque, etc. Application des calculs aux arbitrages. — Livres à tenir, comptes à faire, opérations de bourse, renseignements à recevoir ou à donner. — Application à des questions

pratiques des notions théoriques acquises dans tous les autres cours. — Questions contentieuses, opérations pratiques et comptabilité. — Rapports commerciaux, financiers et industriels à faire sur les pays divers.

Correspondance en Français, en Néerlandais, en Anglais, en Allemand, en Espagnol et en Italien.

AVIS COMMERCIAUX. — Outre les renseignements de la Bourse d'Anvers, le Bureau Commercial de l'Institut reçoit des avis réguliers de commerce de Londres, de Liverpool, de New-York, de la Havane, de Rio Janeiro, de Buenos-Ayres, de Valparaiso, de Sydney, des Indes et de la Chine, d'Odessa, de Hambourg. d'Amsterdam, du Havre, etc.

Tous ces renseignements en langue originale sont communiqués aux élèves.

ARITHMÉTIQUE COMMERCIALE. — Questions d'intérêts composés — de placements annuels, — d'annuités ; applications nombreuses aux questions d'emprunt, d'amortissements, de rentes viagères, etc. — Crédits fonciers, — obligations, emprunts à primes — assurances ; principes pour le calcul des primes ; assurances maritimes, contre incendie et sur la vie — tables de mortalité — assurances dotales — tontines — chemin de fer ; tarifs, — etc.

C'est bien là un cours pratique, auquel on a évidemment cherché à donner un aspect commercial suggérant la vie fiévreuse des affaires et tendant à le faire ressembler le plus possible au bureau d'une grande maison de commerce traitant toute espèce d'affaires, de là sa dénomination de « Bureau Commercial ».

Quelle que soit la compétence bien connue des professeurs de l'institut, quelle que soit l'influence si précieuse qu'exercent sur l'enseignement commercial les circonstances de milieu de notre grand port de commerce, les élèves ont-ils été suffisamment préparés à suivre avec fruit un cours d'application semblable à celui du « Bureau Commercial » ? Qui dit application, suppose connaissances théoriques préalables. Or, rien dans les programmes des athénées, rien dans ceux de l'Institut supérieur de commerce d'Anvers, n'autorise à croire que cette préparation existe ou soit tout au moins suffisante.

L'on pourrait objecter que la théorie des affaires, que les principes des opérations commerciales — questions qui ne manquent pas de préoccuper les étudiants en commerce au cours de leurs études — sont la résultante des cours théoriques

de sciences commerciales. Un simple examen prouvera que le point de vue auquel se placent ces cours est purement scientifique et que d'ailleurs les sujets sont éparpillés, incomplets et enseignés à diverses époques de l'année et que, dans ces conditions, il ne peut être question de l'enseignement méthodique préconisé ici.

Il en est de même des explications données par le professeur pendant le cours de Bureau. Si ces explications sont données au tableau ou à la chaire, elles s'appliquent à des cas trop isolés, ne viennent pas à point pour tous et partant sont écoutées sans fruit. Si elles sont données à certains élèves seulement, le professeur se trouve dans l'obligation de négliger les autres. Les notices ou livres d'instructions diverses qui paraissent avoir été mis à la disposition des élèves dans le but de parer aux inconvénients de cet enseignement par pure application, sont trop concis ou trop incomplets pour pouvoir remplacer un cours de commerce.

Une objection très sérieuse et qui peut avoir contribué à l'adoption du système suivi, c'est la notion courante que l'enseignement commercial peut et doit durer moins de temps qu'un autre. Malgré l'abondance des matières, la préoccupation dominante semble être d'abréger la durée des études au profit de la pratique. Ce système d'enseignement qui laisse à la vie des affaires le soin de parfaire l'instruction première, ne présente peut-être pas d'inconvénients tangibles pour quelques élèves d'élite, mais pour la majorité, l'écueil consiste dans une application routinière de principes inconnus. Pour un certain nombre, l'étude du commerce peut devenir, dans ces conditions, une imitation servile, un remplissage de formules, un semblant de travail. De là, les déboires enfantés par un enseignement commercial incomplet. Une fois dans la pratique, tout est à recommencer !

Il n'est pas sans intérêt de reproduire ici, les appréciations émises à différentes époques dans les publications du Cercle des Anciens Etudiants, appréciations qui ont trait au sujet qui nous occupe.

Son rapport au conseil d'administration de l'Institut, de 1877, pages 6 et 7, s'exprime ainsi :

« Avec le système en vigueur aujourd'hui, un jeune homme peut » obtenir le diplôme de licencié en sciences commerciales *sans con-* » *naître les principales de ces sciences....* depuis un quart de siècle » aucun progrès n'a été réalisé. Les cours se donnent aujourd'hui à » l'Institut à peu près comme la première année et l'on n'a tenu » aucun compte des défauts constatés dès le principe. L'enseignement » à l'Institut n'est pas assez *pratique*, et, si nous pouvons nous » exprimer ainsi, il n'est pas assez *démocratique.* » .

Le rapport du conseil d'administration du cercle, de 1880, à la commission nommée par le gouvernement pour rechercher les moyens d'améliorer l'enseignement des sciences commerciales à tous les degrés, dit à la page 6 :

« Toutefois, nous avons à objecter que le programme des cours est » trop chargé ; de la manière dont il est établi, il ne permet que » d'avoir *une idée très vague, nullement approfondie de toutes les* » *branches qui se rattachent au commerce et à l'industrie* et qui sont » indiquées au programme. Il convient donc de revoir celui-ci, de » l'élaborer de telle sorte qu'on puisse *s'attacher davantage aux* » *matières principales.* »

Le 23 février 1893, dans un discours à la Chambre des Représentants, reproduit à la page 27 du Rapport annuel du Cercle de 1892-93, notre collègue, M. Aug. Lambiotte, disait encore à propos de l'enseignement de l'Institut :

« Les élèves ne peuvent pas, dans ces conditions, étudier après les » cours, comme ils devraient le faire et on aboutit à ceci : obliger les » élèves *qui veulent approfondir quelques branches à négliger les* » *autres !* Je n'insisterai pas sur ce qu'il y a lieu de faire. M. le » Ministre trouvera dans le personnel enseignant de l'Institut, parmi » les anciens étudiants de l'Institut d'Anvers, dans le personnel de son » département et dans le monde des commerçants et des industriels, » les éléments nécessaires pour lui indiquer *dans quel sens il y a lieu* » *de reviser le programme des cours.* »

S'il est vrai que toute connaissance peut s'enseigner, et, même, ne peut bien s'enseigner qu'à l'école, pourquoi remettre à la pratique le soin de compléter l'instruction commerciale générale qui n'est pas de son domaine ? N'est-ce pas lâunsystème qui tend à déprécier la valeurde l'enseignemen t

commercial non seulement aux yeux du public, mais encore aux yeux des élèves eux-mêmes ?

Un diplômé en sciences commerciales devrait pouvoir rendre immédiatement ou peu de temps après sa sortie de l'école, des services de valeur. Il devrait posséder *d'une manière approfondie* et *avant toute autre branche* les connaissances théoriques et pratiques se rapportant au commerce proprement dit, à la banque, aux transports, aux douanes et aux assurances. Il devrait posséder des connaissances étendues dans les branches de bureau comprises sous la dénomination allemande « *Kontorwissenschaften* » telles que la tenue des livres, les calculs, la correspondance, les documents, etc. En joignant à ces connaissances une ou deux langues modernes, une carrière lui est ouverte dans tous les pays du monde.

Or, l'on n'obtiendra ce résultat que par l'enseignement des principes du commerce qui permettront d'éclairer, de diriger et d'abréger la pratique. « *The principles*, dit H. Spencer » dans son volume « Education », *when once reached by the* » *understanding, become enduring possessions... The youth* » *instructed in principles solves a new case as readily as* » *an old one.* »

En présence des considérations qui précèdent, nous n'hésitons pas à proposer, comme nous l'avons fait autrefois au Cercle des Anciens Etudiants de l'Institut supérieur de commerce d'Anvers, la création, dans cet établissement, d'un cours théorique et pratique de commerce destiné à précéder le cours de « Bureau Commercial » qui continuerait à fonctionner comme par le passé.

Ce dernier cours deviendrait dans ces conditions pour les élèves-négociants ce qu'est l'amphithéâtre pour les élèves-médecins, l'atelier de machines pour les élèves ingénieurs et le laboratoire pour les élèves-chimistes. « *The education of the* » *senses neglected*, dit encore l'auteur précité, *all after educa-* » *tion partakes of a drowsiness, a haziness, an insufficiency* » *which is impossible to cure.* »

Le cours théorique et pratique de commerce comprendrait l'étude de la théorie, des technicalités, des documents et de l'outillage en général des opérations de commerce en marchan-

dises (commerce intérieur, extérieur, etc.) *(Handelslehre)*, de la banque *(Bankwesen)*, des assurances *(Assekuranzwesen)*, des transports *(Transportwesen)*, et de la finance *(Finanzwesen)*. Ce cours méthodique, élevé, large et approfondi s'inspirerait de cette vaste organisation du commerce qui embrasse le monde entier. Il serait basé sur les sciences commerciales auxiliaires, auxquelles il se référerait en général, laissant le côté purement scientifique pour les cours particuliers. Il formerait en un mot la synthèse de toutes les sciences qui constituent l'enseignement commercial supérieur.

Nous ajouterons que nous avons eu l'occasion d'appliquer, partiellement du moins, cette méthode à l'École Supérieure de Commerce de Tokio, (Japon). Nous ne pouvons que nous féliciter des résultats immédiats que nous en avons obtenus.

1° Le cours théorique et pratique de commerce éclairerait la marche du « Bureau Commercial ». Il rendrait l'étude du commerce plus efficace, plus attrayante et moins perplexe.

2° Son utilité rejaillirait également sur les études d'arithmétique commerciale, de correspondance et des questions de comptabilité.

3° Le but des sciences commerciales auxiliaires deviendrait par là même plus apparent, car les élèves comprendraient alors quel intérêt ils ont d'approfondir telle question d'économie politique, de droit commercial ou maritime, de géographie, de législation douanière, de transport, etc., qui aurait été touchée ou ébauchée au cours de commerce par le professeur.

4° Le cours théorique et pratique de commerce permettrait de compléter l'étude du commerce qui ne pourra jamais l'être à cause du nombre nécessairement limité des opérations pratiques enseignées au « Bureau Commercial ». Avec le système actuellement en usage, les élèves n'ont que des idées fort incomplètes de la banque, ce grand levier du commerce moderne, des diverses espèces d'assurances, des transports, de la pratique des douanes, de la création et du fonctionnement des sociétés anonymes et d'autres questions importantes.

En résumé donc, nous proposons :

1° de donner à l'enseignement du commerce proprement

dit une importance, une extension et une organisation telles qu'il devienne la base indispensable et la raison d'être de tous les autres cours ;

2° d'instituer pour l'enseignement dont il s'agit deux cours distincts comprenant respectivement :

*a)* l'étude de la théorie et des principes du commerce, étude qui devra être éclairée par la pratique ;

*b)* l'application de ce cours à des opérations inspirées également par la pratique des affaires.

Nous croyons pouvoir concilier ainsi deux courants d'opinion opposées, celle des *partisans de la théorie pure* qui oublient que celle-ci est fille de l'art qu'elle enseigne, celle des *praticiens* qui n'ont plus conscience des services que leur ont rendus, dans leur période de formation, la théorie, la généralisation des faits, l'organisation de la connaissance en principes.

Une expérience de dix années en Amérique et en Asie basée sur des études commerciales antérieures nous a démontré que l'enseignement des sciences commerciales doit être nourri de notions basées sur la connaissance exacte du commerce.

La littérature commerciale devient de jour en jour plus abondante ; elle devrait s'inspirer davantage du sens réel des affaires. Les abstractions économiques sur lesquelles elle est trop souvent étayée, sont de nature à présenter les choses sous un faux jour nuisible à la jeunesse comme aux entreprises commerciales.

D'autre part, s'il est vrai que le commerce, suivant une marche logique, revêt des conceptions qui étendent de plus en plus sa sphère d'action dans toutes les régions du globe, les jeunes gens qui seront forcément amenés par leurs études à exercer au loin leur profession, doivent emporter avec eux des connaissances substantielles. Ces connaissances développeront cet esprit d'initiative personnelle et d'indépendance qui fait la force des puissantes nations commerciales.

A. MARISCHAL.

XXVe Anniversaire du Cercle des Anciens Étudiants
de l'Institut supérieur de Commerce d'Anvers

# CONGRÈS INTERNATIONAL

## DE L'ENSEIGNEMENT COMMERCIAL

Anvers, 14-16 Avril 1898

---

# L'ENSEIGNEMENT COMMERCIAL

## moyen et supérieur en Belgique

Rapport présenté par M. Jules SOBRY, professeur à l'Athénée Royal d'Anvers.

*3e Question. — Comment doit-on organiser l'instruction commerciale dans l'enseignement moyen ?*

*4e Question. — Que doit-être l'enseignement commercial supérieur ?*

L'organisation de l'enseignement supérieur et celle de l'enseignement moyen sont deux problèmes connexes.

L'enseignement moyen du premier degré ne forme pas par lui-même un tout complet et indépendant ; il n'est que le commencement d'une œuvre scolaire qui s'achève ailleurs : il est la préparation indispensable aux études universitaires.

Par conséquent, porter la main sur l'enseignement moyen c'est toucher à l'enseignement supérieur. Toute modification introduite aux programmes des athénées et des collèges améliore ou compromet — suivant qu'elle est bonne ou mauvaise — dans une certaine mesure, la préparation aux études universitaires et, par suite, ces études elles-mêmes.

Inversement, organiser un enseignement supérieur qui n'existe pas, ou modifier ou compléter celui qui existe sans

s'assurer s'il y a un enseignement secondaire corrélatif, c'est aller au devant d'un échec certain.

Lors donc qu'on se propose de tracer les grandes lignes d'un programme d'études universitaires, on ne peut se dispenser d'interroger le programme des études secondaires et de proposer, s'il y a lieu, des modifications au progamme existant.

Dans le travail qui va suivre, il ne sera question que de l'enseignement commercial en Belgique. Ainsi limitée la question à traiter reste suffisamment vaste ; elle est aussi plus précise et plus facile à résoudre.

Pour satisfaire au désir exprimé par la Commission organisatrice du Congrès, le présent rapport traitera d'abord de l'organisation actuelle de l'enseignement commercial et ensuite des réformes à introduire.

---

## Organisation actuelle de l'Enseignement Commercial supérieur et moyen.

### A. *Enseignement supérieur.*

L'Enseignement commercial supérieur est organisé par l'Etat Belge à l'*Institut supérieur de Commerce d'Anvers* et dans les Universités de Gand et de Liége.

#### 1° *Institut d'Anvers.*

L'Institut d'Anvers, créé par l'arrêté royal du 29 octobre 1852 a été réorganisé par arrêté ministériel du 12 janvier 1897. Il comprend trois années d'études.

Les études comportent l'examen de licencié en sciences commerciales et celui de licencié du degré supérieur en sciences commerciales et consulaires.

##### *a) Examen de licencié en sciences commerciales.*

Cet examen peut être présenté après deux années d'études et comprend les matières suivantes :

1° Les affaires de commerce (spéculations, banque, arbitrages, assurances, transports, etc.) ;

2° La géographie commerciale et industrielle ;

3° L'économie politique et la statistique ;

4° L'histoire générale du commerce et de l'industrie ;

5° Les principes généraux du droit et le droit commercial et maritime comparé ;

6° Le droit des gens dans ses rapports avec le commerce ;

7° La législation douanière de la Belgique et des autres Etats principaux ;

8° Les produits commerçables ;

9° Les constructions et armements maritimes ;

10° Les langues française, néerlandaise, allemande et anglaise et la langue espagnole ou italienne.

Voilà un ensemble de branches d'études vraiment remarquable ; les licenciés en sciences commerciales qui ont fait honneur à leurs examens peuvent être considérés comme possédant une somme respectable de connaissances.

Ces jeunes gens entrent certainement dans la vie avec l'instruction qui convient à leur destination professionnelle.

Mais le but de l'éducation est-il seulement de faire des hommes instruits ? N'est-il pas plutôt de développer les facultés de l'esprit et du cœur et de former des hommes bons et intelligents ?

S'il était démontré que les études de l'Institut ne sont que des études spéciales, des études professionnelles, il serait prouvé par cela même qu'elles sont insuffisantes pour atteindre le but élevé de l'éducation.

Il serait prouvé également que, pour compléter l'enseignement de l'Institut et faire de cette école une véritable *faculté* de commerce — comme le voulaient ses promoteurs — il suffirait peut-être d'ajouter au programme actuel les branches d'études propres à donner à l'esprit de l'activité et de la spontanéité plutôt qu'à le meubler; propres à élargir l'horizon intellectuel des élèves, à classer leurs connaissances et à guider leurs actions.

Passons donc en revue le programme de l'Institut.

Tout d'abord il paraît beaucoup plus étendu que celui qu'on impose aux jeunes gens fréquentant l'Université; l'exagération n'est toutefois qu'apparente.

Le tableau horaire fait connaître, en effet, que les affaires

de commerce occupent, sous la dénomination de : bureau et arithmétique commerciale, presque la moitié du temps.

Le cours de bureau (12 heures sur 35 par semaine) est nécessairement un cours pratique ; les élèves s'y occupent de faire les calculs et de rédiger les documents, la correspondance et les écritures relatives à des opérations simulées de commerce, de banque, de commission, de participation, d'importation, d'exportation, d'armements, d'assurances, etc.

Un publiciste compétent entre tous, M. Léansey, dans son livre *L'Enseignement commercial et les Ecoles de Commerce*, apprécie fort élogieusement le cours de bureau tel qu'il est donné à l'Institut d'Anvers.

« Cette méthode, dit-il, est évidemment propre à former des négociants capables de comprendre l'ensemble des affaires, de les combiner et de les exécuter dans toutes leurs parties. »

L'arithmétique commerciale apprend à calculer par des procédés rapides et des méthodes particulières ; elle fait connaître la manière de dresser quantité de comptes qui se présentent dans la pratique des affaires. Les exercices portent sur les marchandises, les fonds publics, les matières d'or et d'argent, le change, les arbitrages, les emprunts à long terme, les rentes viagères, les assurances, etc.

Ce cours est aussi essentiellement pratique. Point de longues théories ni de savantes démonstrations ; point de formules, sauf là où elles sont indispensables, comme dans les questions d'intérêt composé et d'annuités. Encore substitue-t-on — ainsi que cela se fait dans la pratique réelle, du reste — l'emploi des tables aux calculs logarithmiques partout où cela est possible.

Du reste, le voudrait-on, on ne pourrait exposer des théories générales devant les auditoires tels qu'ils sont composés aujourd'hui. Un petit nombre d'élèves ayant reçu la préparation scientifique nécessaire pourrait seulement suivre des leçons transcendantes.

Le cours de produits commerçables n'est pas — et ne peut être — un cours de chimie générale comme celui des Universités. C'est de la chimie et de la technologie appliquées aux marchandises.

Donc encore un cours pratique.

Suivant les renseignements publiés au programme annuel les langues ne sont étudiées qu'au point de vue de la correspondance commerciale. Le programme détaillé porte, en effet, pour chaque langue : terminologie commerciale. Correspondance commerciale. Conversation. Et lorsqu'il entre dans quelques développements, c'est pour limiter les sujets de conversation et de correspondance aux choses du commerce : douane, droits et taxes, bourses, entrepôts, etc.

Donc, point d'excursions sur le terrain de la littérature ; rien que la grammaire, la version ou le thème et les entretiens verbaux et écrits sur des sujets ayant exclusivement trait au négoce.

Le cours de droit commercial comprend : les principes généraux du droit civil étudiés comme préparation au droit commercial, le droit commercial comparé et le droit des gens dans ses rapports avec le commerce.

Ainsi aux cours de droit, comme aux cours de langues, tout l'enseignement doit converger vers le commerce ; si l'on étudie quelque théorie générale, c'est pour en montrer les applications aux choses du négoce.

Les développements portés au programme annuel pour l'Economie politique montrent que ce cours est, comme tous les autres, orienté vers le commerce. Il ne touche pas aux questions, aujourd'hui si débattues, relatives à l'organisation sociale. C'est une lacune regrettable. Mais si elle était comblée, l'enseignement de l'Economie politique cesserait d'être spécial.

Sont évidemment aussi des cours spéciaux ceux de législation douanière et d'histoire et de géographie commerciales.

En résumé, le programme des deux premières années d'études de l'Institut ne comprend aucun cours d'études générales, de ces études où l'on « expose, dans tout leur développement, les plus hautes théories littéraires et scientifiques. »

Ainsi l'a voulu l'acte de fondation de l'Institut :

« Il est créé à Anvers, par le concours du gouvernement et de l'administration communale, un Institut supérieur du commerce *pour l'enseignement spécial* des sciences commerciales théoriques et appliquées. »

Tel est le libellé de l'art. 1 de l'Arrêté Royal du 29 octobre 1852.

*b) Examen de licencié du degré supérieur en sciences commerciales et consulaires.*

Le porteur du diplôme de licencié en sciences commerciales — c'est-à-dire le jeune homme qui peut attester par une pièce probante qu'il possède les matières spéciales qu'enseigne l'Institut pendant les deux premières années d'études — peut obtenir le diplôme de licencié du degré supérieur.

A cet effet, il doit se présenter à un examen portant sur les cours suivants qui font l'objet de la 3e année d'études de l'Institut :

1° Affaires de commerce (Bureau) ;
2° Arithmétique commerciale ;
3° Droit commercial comparé ;
4° Droit des gens ;
5° Technologie ;
6° Géographie commerciale et industrielle ;
7° Economie politique et statistique ;
8° Langues française, néerlandaise, allemande, anglaise et espagnole ou italienne ;
9° Droit constitutionnel et administratif ;
10° Transports ;
11° Règlements consulaires.

Le programme de la 3e année d'études comprend donc les matières des deux premières années ; auxquelles on s'est borné à ajouter les trois derniers cours énumérés ci-dessus ;

La 3e année d'études permet ainsi aux jeunes gens qui ont fait les deux premières années d'approfondir et de compléter leur instruction. Mais l'enseignement reste spécial ; la nature des cours l'indique et aucune disposition de l'arrêté ministériel de réorganisation ni du règlement organique ne permet de supposer que le gouvernement soit d'avis de faire donner à l'Institut un autre enseignement que celui qui est déterminé dans l'Arrêté Royal de fondation.

Aussi ceux qui demandent un véritable enseignement supé-

rieur du commerce se déclarent-ils peu enthousiastes de la réforme récente, consistant dans la création de la 3e année d'études.

« La 3e année d'études, dit M. Frank, n'est pas indispen-
» sable à ceux qui se destinent au commerce. C'est plutôt un
» cours de perfectionnement pour les futurs consuls ou
» diplomates (1). »

La *Revue Economique*, appréciant à son tour la réforme s'exprime comme suit :

« Le programme de la nouvelle année d'études présente des
» lacunes. Le cours de *littérature* française et de style diplo-
» matique que tout le monde réclamait n'existe pas.

« Enseignera-t-on la science financière ? Formera-t-on des
» banquiers, des directeurs commerciaux pour les établisse-
» ments industriels ?

« Le but principal de l'Institut d'Anvers restera la formation
» de négociants et de directeurs de sociétés, de financiers (2) ».

Si la réforme est une œuvre incomplète ; si elle ne répond pas au vœu du négoce et des hommes d'élite qui se préoccupent des hautes études commerciales, c'est que le gouvernement n'a pas donné satisfaction à ces préoccupations et à ces vœux. Il a voulu — comme nous le verrons plus loin — moins parfaire et élever l'instruction supérieure commerciale que faciliter le recrutement du corps consulaire.

### 2° *Universités de Liége et de Gand.*

Un arrêté royal du 28 septembre 1896 institue, dans les facultés de droit des universités de l'Etat, le grade et le diplôme scientifiques de licencié du degré supérieur en sciences commerciales et consulaires.

Nul n'est admis à l'examen de licencié du degré supérieur, dit l'art. 2 de cet arrêté, s'il ne satisfait à l'une des conditions suivantes :

A. Etre porteur du certificat homologué d'études moyennes

---

(1) Rapport sur la réorganisation de l'enseignement commercial, présenté le 2 juillet 1896 au Comité central de la Chambre de Commerce d'Anvers.

(2) *Revue Economique* du 1 décembre 1896.

pour l'admission à l'examen de candidat en philosophie et lettres.

B. Avoir obtenu, soit un diplôme ou certificat universitaire, soit le diplôme d'ingénieur agricole ou celui de licencié en sciences commerciales, soit le grade d'officier après avoir satisfait à l'examen de sortie de l'école militaire.

Art. 3. L'examen pour l'obtention du grade de licencié du degré supérieur fait l'objet de deux épreuves et de deux années d'études au moins.

La première épreuve comprend :

1° l'encyclopédie du droit ;

2° le droit public et les éléments du droit administratif ;

3° des notions du droit des gens ;

4° la législation consulaire ;

5° les éléments du droit civil ;

6° Les éléments du droit criminel ;

La deuxième épreuve comprend :

1° L'économie politique ;

2° Le droit commercial terrestre et maritime ;

3° Des notions de législation comparée ;

4° La statistique ;

5° Les éléments de géodésie ;

6° La géographie physique et politique ;

7° La géographie industrielle et commerciale y compris la connaissance des produits industriels belges, des marchandises d'importation et d'exportation et des produits naturels étrangers.

Les récipiendaires devront justifier en outre qu'ils sont à même de se servir des langues française, flamande, allemande et anglaise.

Un Arrêté Royal du 28 janvier 1897 modifie comme suit le programme de la deuxième épreuve :

Il supprime les éléments de géodésie ;

Il ajoute le droit international privé et public et la comptabilité et la science financière commerciales ;

Il restreint les notions de législation comparée à la législation commerciale.

Il résulte de ces dispositions que les universités délivrent

le diplôme de licencié du degré supérieur en sciences commerciales et consulaires concurremment avec l'Institut supérieur d'Anvers, mais dans des conditions tout à fait différentes.

*a*) Les licenciés de l'Institut peuvent n'avoir pas fait d'études moyennes complètes, alors que ceux de l'Université doivent prouver qu'ils ont fait au moins six années d'études moyennes.

*b*) Les licenciés de l'Institut peuvent obtenir leurs diplômes après avoir satisfait à un programme d'études ne comprenant que des branches spéciales, alors que les licenciés de l'Université ont nécessairement fait des études générales ;

*c*) Chez les licenciés de l'Institut les connaissances spéciales dominent — si elles ne sont pas les seules — tandis que chez les licenciés de l'université ce qui domine ce sont les connaissances générales. Il entrait même si peu dans les intentions des créateurs de la licence universitaire, de demander aux récipiendaires des connaissances spéciales, qu'il fallut les ajouter au programme par second Arrêté Royal modifiant et complétant l'arrêté de fondation.

On s'explique l'omission quand on lit le Rapport au Roi qui précède l'arrêté de fondation et les art. 4 et 14 de cet arrêté.

« La question du *recrutement du personnel consulaire*, dit » le Rapport, a donné lieu depuis de nombreuses années à des » discussions intéressantes.... Mon département a saisi l'occa- » sion de donner une *considération officielle aux dispositions* » *qui.... servent à la détermination des traitements consu-* » *laires* ... »

« Art. 4. Les vice-consuls (rétribués) sont choisis parmi les » candidats porteurs de l'un des diplômes de l'enseignement » commercial supérieur que déterminera un arrêté royal » ultérieur (1). »

Art. 14. Les agents consulaires rétribués ne peuvent faire

(1) Cet arrêté est celui du 13 janvier 1897. Il porte :

Art. 1. Pourront seuls être admis, sans examen nouveau, aux fonctions de vice-consul les porteurs de diplômes de licencié du degré supérieur en sciences commerciales et consulaires délivrés par l'Institut Supérieur de commerce d'Anvers... soit par les Universités belges aux docteurs en droit et aux ingénieurs après des examens qui porteront au moins sur etc...

aucun commerce ni être directement ou indirectement intéressés dans aucune entreprise commerciale.

Toute infraction à cette disposition entraînera la révocation.

Ainsi l'institution du grade de licencié supérieur en sciences commerciales et consulaires n'a pas eu pour but de parfaire et de compléter l'enseignement supérieur des sciences commerciales. On n'a pas eu en vue de former des commerçants; on n'a voulu que faciliter la formation d'une classe nouvelle de fonctionnaires à qui, sous peine de révocation, la pratique du commerce est même interdite !

Pour résumer en deux mots l'examen qui précède on peut dire qu'en fait d'enseignement supérieur du commerce la Belgique possède une Ecole où ne se donne qu'une instruction spéciale — et qui, par conséquent ne peut-être mise au rang d'une université — et des universités où l'enseignement spécial est sacrifié à l'enseignement général.

### B. *Enseignement moyen.*

L'enseignement moyen comprend deux degrés : le premier degré, ou degré supérieur, représenté par les Athénées Royaux et le second degré ou degré inférieur représenté par les Ecoles Moyennes.

L'enseignement commercial est organisé dans les écoles des deux degrés.

#### 1° *Athénées Royaux.*

L'enseignement des Athénées Royaux est divisé en sections. On distingue : la section grêco-latine conduisant aux études de philosophie, de philologie et d'histoire ; la section latine menant à l'étude du droit ; les sections scientifiques préparatoires à la médecine, aux sciences physiques, aux sciences naturelles et aux études polytechniques ; enfin la section commerciale et industrielle créée en vue d'études supérieures qui formeraient des chefs de maison capables de diriger avec talent des affaires importantes.

C'est dans cette dernière section que se donne l'enseignement commercial et il comprend :

1° La connaissance des documents commerciaux les plus usuels.

2° La tenue des livres et l'arithmétique commerciale.

3° La correspondance la plus usuelle.

4° Les éléments du droit commercial.

5° L'histoire et la géographie commerciales de la Belgique.

6° L'économie politique.

L'enseignement commercial est donné dans cinq classes sur sept dont se compose la section. Voici la répartition du temps attribué, par semaine, dans ces cinq classes aux diverses matières :

| | | |
|---|---|---|
| Français | 30 | heures |
| Mathématiques | 17 | » |
| Sciences naturelles | 16 | » |
| Allemand | 16 | » |
| Flamand | 15 | » |
| Histoire et géographie | 15 | » |
| *Commerce* | 14 | » |
| Anglais | 10 | » |

On voit que le commerce est loin d'occuper une place prépondérante dans la section commerciale. C'est que cette branche d'enseignement est considérée ici, avec raison, moins comme un but que comme un moyen. De même que les autres, le cours de commerce fait partie d'un système éducatif destiné à assurer le développement intellectuel et moral de la jeunesse. L'Athénée n'est pas une école spéciale où l'on vient se familiariser avec sa profession future. Sa portée est plus haute : c'est l'éducation, la culture générale.

La section dite commerciale ne prétend — pas plus qu'une autre section, d'ailleurs — conduire à une seule carrière ; elle enseigne plutôt les connaissances qui, indépendamment de celles que nécessite sa profession, sont indispensables à un homme de bonne éducation.

### 2° *Ecoles Moyennes.*

Jusqu'en 1897 le programme des Ecoles Moyennes ne portait, en fait d'enseignement commercial, que les matières inscrites au programme des deux classes inférieures de la

section commerciale des athénées. Il ne comprenait donc que la connaissance de quelques documents commerciaux, la tenue des livres élémentaire et la correspondance la plus usuelle.

Sauf dans quelques établissements, l'enseignement du commerce était, en général, considéré comme chose accessoire ; il ne figurait, du reste dans l'horaire que pour trois heures sur soixante ou davantage, par semaine.

Un arrêté royal du 10 septembre 1897 réorganisant l'enseignement des Ecoles Moyennes, crée, à côté de l'école d'instruction générale, une section commerciale, une section industrielle ou une section agricole, suivant les nécessités locales ou régionales.

A l'école d'instruction générale on continue à enseigner l'ancien programme pour le commerce ; l'arrêté de réorganisation a mieux défini ce programme, l'a réparti sur trois années au lieu de deux et a recommandé de rendre l'exécution plus pratique.

L'enseignement commercial des sections commerciales comprend :

L'arithmétique commerciale ;

La tenue des livres, et la correspondance commerciale ;

Les éléments du droit commercial ;

La géographie économique de la Belgique, y compris un aperçu des ressources économiques de l'Etat indépendant du Congo et une étude résumée de la géographie économique de deux des pays voisins : Grande Bretagne, Allemagne, France ;

Notions d'économie commerciale ;

Dactylographie ;

Sténographie.

Les élèves de la section commerciale étudient quatre langues: français, flamand, allemand et anglais.

L'arithmétique, le droit commercial, la tenue des livres, la géographie économique et la quatrième langue occupent 16 heures de l'horaire hebdomadaire ; si l'on y ajoute deux ou trois heures non prévues à l'horaire pour l'enseignement de l'économie commerciale, de la dactylographie et de la sténographie, on constate que l'instruction commerciale occupe à peu près le tiers du temps, les deux autres tiers étant

consacrés à l'instruction générale. Cette dernière comprend : la langue maternelle, une seconde et une troisième langue, la géographie, l'histoire, l'arithmétique, l'algèbre, la chimie.

La réorganisation des écoles moyennes est une œuvre pédagogique remarquable ; elle est due à M. Germain, aujourd'hui secrétaire-général honoraire du Ministère de l'Intérieur et de l'Instruction publique. Cet homme éminent — non à cause de la position élevée qu'il a occupée, mais à raison de ses qualités et de son expérience — était tout désigné pour apporter de prudentes et salutaires réformes aux écoles d'instruction moyenne créées en 1851. (1) Il est hautement regrettable que sa retraite prématurée prive le pays de ses lumières et l'empêche de compléter son œuvre par la réorganisation des Athénées Royaux.

Pour apprécier la réforme due à M. Germain, et comprendre dans quel sage esprit pratique elle est conçue, il faut lire les judicieuses observations qu'il a ajoutées à l'Arrêté Royal de réorganisation et au nouveau programme. Elles se distinguent par leur haute portée, leur bon sens, leur forme sobre et concise. Elles dénotent un esprit intelligemment pratique ; elles portent la griffe de l'homme d'école et témoignent d'une profonde connaissance des besoins et des ressources de l'enseignement moyen.

Voici comment sont caractérisés la nature et le but de l'instruction dans les Ecoles Moyennes.

« Le législateur, en créant les écoles moyennes, a eu principalement en vue de fournir aux jeunes gens qui se destinent aux carrières commerciales, industrielles et agricoles d'ordre moyen ou aux arts et métiers, une éducation et une instruction plus complètes que celles de l'école primaire, mais moins développées que celles des cours d'humanités modernes, avec orientation bien marquée vers les nécessités pratiques de leur situation probable dans l'avenir.

Pour répondre à cette destination, l'Ecole Moyenne a d'abord la mission de poursuivre, par ses divers sujets d'étude, comme par son régime pédagogique tout entier, la triple culture physique, intellectuelle et morale des élèves....

---

(1) Athénées Royaux et Ecoles Moyennes.

Mais en travaillant à la culture générale, l'Ecole Moyenne ne doit jamais perdre de vue les exigences, sous le rapport des connaissances pratiques, de la plupart des professions auxquelles se destine la majorité de ses élèves.

*Donner une instruction franchement pratique et directement utilisable* : voilà une seconde mission que lui imposent, aujourd'hui plus que par le passé, les conditions de la vie économique et surtout l'âpre concurrence que nous font nos voisins sur le terrain commercial, industriel et agricole. »

Le programme détaillé est accompagné de recommandations portant sur la plupart des branches ; elles ont pour but d'appeler l'attention des professeurs sur l'esprit dans lequel la matière doit-être enseignée, de les prémunir contre certaines erreurs d'interprétation et de les pousser à faire de nombreuses applications de leur enseignement aux usages de la vie.

Voici quelques unes de ces recommandations :

« Les sujets à traiter comme exercices de rédaction dans la langue maternelle seront choisis d'ordinaire dans des ordres d'idées auxquels les élèves ne peuvent rester étrangers ; ils seront de nature à faire appel à l'esprit d'observation, à l'imagination, au jugement et à la conscience. Il faut laisser beaucoup à l'initiative personnelle des jeunes gens.

» L'enseignement de la seconde langue est essentiellement pratique. Le professeur se sert, autant que possible, de la seconde langue, dans tous les exercices qui s'y rapportent... Il en sera de même dans l'étude de la 3e et de la 4e langues.

» L'enseignement de la géographie sera fortement *raisonné*. Autant que possible, le professeur expliquera les faits par leurs causes. Il montrera, par exemple, les rapports étroits qui existent entre le relief des terres, la distribution des eaux et le climat ; il rattachera la richesse agricole et la production industrielle aux circonstances qui les ont faits naître et qui les maintiennent ou les développent ; il formulera des questions variées de nature à exercer le jugement et à contribuer à l'éducation du raisonnement. Il fera, pendant toute la durée du cours, un emploi judicieux des moyens intuitifs.

» L'étude des notions de géographie économique fournit le moyen d'attirer l'attention de la jeunesse sur les ressources

nombreuses qu'offrent les carrières du commerce. Ces notions sont de toute première importance dans un pays qui doit trouver de nouveaux débouchés à son abondante production et chercher à multiplier considérablement ses relations commerciales *directes* avec les pays d'outre-mer.

» Les opérations et les problèmes d'arithmétique seront raisonnés. Le professeur choisira des démonstrations simples *mais rigoureuses* ; il évitera soigneusement de remplacer par de simples vérifications les veritables démonstrations qui doivent découler des définitions et des principes...

» Les exercices de calcul mental, les problèmes et autres exercices d'application marcheront constamment de pair avec l'enseignement théorique. Le professeur attachera la plus haute importance aux applications pratiques ; il ne perdra jamais de vue que, si le cours d'arithmétique doit être une véritable gymnastique des facultés de jugement et de raisonnement, il importe surtout que ce cours prépare, d'une manière efficace, les élèves à appliquer le calcul aux nombreux usages de la vie...

» L'enseignement des sciences naturelles doit être simple, intuitif et expérimental, raisonné, essentiellement pratique...

» Dans l'enseignement de l'arithmétique commerciale il sera spécialement recommandé aux élèves d'effectuer les opérations de la manière expéditive en usage dans la pratique.

» Les élèves prendront l'habitude de vérifier les résultats obtenus et de s'assurer que les solutions sont vraisemblables. Ils ne considéreront une opération de calcul comme terminée qu'après qu'elle aura été dûment vérifiée.

» Quand la réponse doit être donnée avec une certaine approximation, ils ne l'exprimeront qu'en unités réelles ou d'usage.

» Dans l'étude des documents commerciaux, on attirera spécialement l'attention des élèves sur les énonciations dont l'omission ou l'inexactitude peuvent rendre les écrits insuffisants ou nuls.

» En rédigeant les pièces de comptabilité, les élèves auront à observer les règles de la calligraphie commerciale, à se servir des abréviations en usage, à s'exercer à l'emploi des différents genres d'écriture usités dans le commerce...

» On remettra entre les mains des élèves, aussi souvent que possible, des documents réels, c'est-à-dire ayant servi dans la pratique.

» Dans l'enseignement de la tenue des livres on insistera sur la nécessité du contrôle et on montrera comment il s'exerce...

» En troisième année (classe supérieure) la classe deviendra en quelque sorte un bureau. Le mobilier se composera de pupitres isolés plus larges que les bancs ordinaires afin qu'on puisse y étaler les registres. Chaque registre formera un cahier distinct. Les documents seront préparés au moyen de formules en usage dans le commerce.

» Les élèves redigeront et vérifieront eux-mêmes tous les documents, feront les calculs, la correspondance et passeront écriture d'après les écrits qu'ils auront sous les yeux ; ils classeront toutes les pièces... »

## Réformes à introduire.

### *A. Considérations générales.*

L'œuvre de la colonisation du Congo et les entreprises commerciales poursuivies ou projetées en Orient ont mis en relief quelques hommes qui ont fait preuve d'aptitudes remarquables.

La plupart d'entre eux sortent des rangs de notre armée ou des cadres de nos ingénieurs, c'est-à-dire que ces hommes distingués ont dû, avant de commencer leurs études supérieures, acquérir une instruction moyenne complète.

C'est là une indication dont il y a lieu de tenir compte quand il s'agit de proposer des réformes dans l'enseignement destiné à former des chefs de grandes entreprises commerciales.

Si les grandes œuvres d'exploitation commerciale belges ont dû recourir à des officiers et à des ingénieurs — c'est-à-dire à des hommes élevés pour faire toute autre chose que du commerce — c'est, apparemment, parce qu'il manque des hommes spécialement préparés pour conduire ce genre d'entreprises.

Il y a donc lieu d'en former. Et puisque les chefs choisis à défaut d'autres, ont été à la hauteur de leur tâche, il y a lieu de tenir compte de la manière dont ils ont acquis leur instruction

supérieure afin de pouvoir déterminer les conditions dans lesquelles les futurs élèves de la faculté de commerce devront acquérir la leur.

Sauf pendant un petit nombre d'années, il n'a pas été possible, en Belgique, d'entreprendre des études universitaires sans faire preuve d'études moyennes complètes.

Il faut donc commencer par exiger le *dignus intrare* que l'on exige dans toutes les Universités belges : le certificat homologué d'études moyennes.

Il n'y a pas de docteur de n'importe quelle faculté qui n'ait fait des études philosophiques plus ou moins étendues. Que l'on inscrive donc ces études au programme de la future faculté de commerce.

*L'étude de la philosophie aide à faire l'éducation de la volonté.* La psychologie donne à l'esprit la notion de la valeur et du rôle de l'individu ; la logique développera les bons instincts de justice et de devoir, habitue à bien raisonner et pousse à se rendre compte de tout ce qui se passe autour de soi ; la morale, enfin, montre à l'homme comment il doit se conduire d'après une forte conviction personnelle en tenant compte de son bon droit et de sa responsabilité.

Les étudiants de nos facultés de philosophie et de droit — c'est-à-dire ceux pour lesquels la connaissance approfondie d'au moins une langue est indispensable — ont à passer des examens sur l'histoire de la littérature française ou flamande et doivent prouver qu'ils possèdent des notions sur les principales littératures modernes. Est-il besoin de démontrer que le futur directeur commercial a besoin de posséder des connaissances littéraires supérieures à celles qu'on acquiert dans la grammaire et dans les livres de thèmes ou dans la conversation journalière ?

Si la grammaire enseigne à parler correctement, les études littéraires apprennent à bien parler. Bien parler est un art et l'art est fait de sentiment. *La littérature est l'éducation du sentiment.* Elle élève nos pensées ; lorsque la littérature que nous étudions est celle d'une nation étrangère, elle nous donne la clef d'une civilisation autre que la civilisation nationale ; elles nous fournit des notions de la géographie des idées et

établit un contact toujours agréable avec des peuples séparés de nous par le temps ou par l'espace.

Si nous recherchons de quelle façon nos officiers des armes spéciales et nos ingénieurs acquièrent leurs connaissances professionnelles, nous voyons, qu'avant d'être admis aux cours où s'enseignent les matières techniques, ils sont astreints à suivre, pendant deux ans au moins, des cours purement théoriques. C'est sur cette base théorique solide que sont assises les études pratiques.

Ce serait sans doute verser dans l'exagération que de prétendre imposer aux futurs élèves de la faculté de sciences commerciales deux années d'études scientifiques, mais il faudrait leur en demander une.

*L'étude des sciences fait l'éducation de la pensée* et complète ainsi l'instruction supérieure générale commencée par les études littéraires et philosophiques. Les sciences naturelles élargissent le domaine de l'esprit jusqu'aux limites les plus reculées de la réalité et portent l'attention de l'individu au-delà de son cercle personnel. Les sciences exactes, qui sont l'étude de la vérité, fournissent l'application continuelle des principes formulés par la logique ; elles habituent à l'ordre dans les idées, à la méthode dans le travail de l'esprit et inspirent à l'homme cette confiance en lui-même que donne une intelligence exercée et rompue aux difficultés d'ordre intellectuel.

Un triple enseignement général devrait donc faire l'objet de la première année d'études de la faculté de commerce. Il assurerait à cette institution le caractère élevé que feu le général Liagre attribuait à l'Ecole militaire.

« L'Ecole militaire, disait-il en 1879, n'est pas un atelier d'apprentissage ayant pour objet de fournir à l'armée des officiers immédiatement utilisables. Quoiqu'elle fasse, d'ailleurs, elle n'y parviendra jamais. Sa véritable mission est plus élevée : c'est d'habituer les élèves à analyser et à juger, à penser avec logique et à observer avec exactitude, à classer leurs connaissances et à généraliser leurs observations. Son but, en un mot, est le développement intégral de l'intelligence et l'instrument qu'elle emploie pour parvenir à ce but, c'est *l'enseignement théorique.* »

Pour connaître le caractère à donner à l'instruction moyenne qui doit rendre les élèves de la faculté de commerce aptes à recevoir l'enseignement supérieur, voyons comment nos futurs docteurs, ingénieurs et officiers se préparent à l'Université et aux Ecoles spéciales.

C'est par un enseignement moyen large et élevé dans lequel l'instrument dominant est, pour les futurs docteurs, l'instruction littéraire et, pour les futurs polytechniciens, l'instruction scientifique. En outre, pour les uns comme pour les autres, il est donné au système d'éducation une certaine inclinaison vers les études qui doivent ultérieurement fournir l'instruction professionnelle supérieure.

Cette conception paraît logique. C'est aussi celle-là qui a été admise dans les Athénées Royaux pour le plan général des études dans la section commerciale. Il suffirait d'y apporter quelques modifications de détail pour la mettre en rapport avec les études supérieures organisées, d'après les idées exposées plus haut.

Déjà des efforts en ce sens ont été tentés par feu M. Vincotte, Inspecteur, et par M. Cambier, aujourd'hui Inspecteur honoraire de l'enseignement moyen.

Dans les premières années de l'existence des Athénées il n'y avait pas d'enseignement des mathématiques dans les deux classes supérieures de la section commerciale. Cet enseignement a été introduit dans ces classes, mais il n'est que la répétition du cours de mathématiques des deux années d'études précédentes. Il y aurait lieu de le compléter et de le renforcer.

Mais, dira-t-on, il est constaté que beaucoup d'élèves qui suivent aujourd'hui la section commerciale sont dans cette section moins par goût pour le commerce que par horreur des $x$. Ils ne suivent qu'avec peine le petit cours de mathématiques qui figure à leur programme et vous proposez de renforcer ce cours !

En effet, il y a dans la section commerciale des élèves qui n'ont aucune aptitude pour l'algèbre et la géométrie. Mais il y en a d'autres aussi et c'est de ces derniers qu'il faut se préoccuper dans la question que nons examinons en ce moment.

Ces élèves valent ceux de la section scientifique comme

intelligence et comme aptitude aux études supérieures. S'ils sont dans la section commerciale c'est qu'ils ont fait un autre choix de carrière que leurs condisciples.

D'autre part, si la section scientifique est généralement fréquentée par des jeunes gens aux brillantes facultés combien d'entre eux ne vont pas encombrer les carrières de l'ingénieur et de l'officier des armes spéciales ?

Une partie d'entre eux pourrait, à leur profit et au profit du pays, être détournée vers la section commerciale et alors, outre le désencombrement des carrières scientifiques, on obtiendrait des éléments plus nombreux pour former une section conduisant aux hautes études commerciales.

Pour attirer les jeunes gens vers cette section il faudrait leur donner la perspective de pouvoir, comme les élèves de la section scientifique, conquérir dans une véritable université, des diplômes ouvrant devant eux les plus brillantes carrières du commerce.

En d'autres termes, en même temps qu'on complèterait les études scientifiques dans la section commerciale des Athénées Royaux, il faudrait organiser la faculté de commerce.

Il serait inutile de faire l'une des réformes sans l'autre.

Restent les élèves des humanités modernes à qui manque le goût pour les mathématiques. Il est à remarquer que ces jeunes sont souvent de bons calculateurs et qu'ils ont parfois des aptitudes plus grandes que leurs condisciples pour l'étude des langues étrangères. Ils sont donc des éléments tout indiqués pour former des classes où l'enseignement serait organisé et donné comme il l'est dans les nouvelles sections commerciales et industrielles des Ecoles Moyennes.

De même que dans l'industrie, la science tend à jouer dans le commerce un rôle prédominant. Ce ne sont plus guère que les hommes aux facultés privilégiées qui puissent aspirer aux positions supérieures et fréquenter les écoles qui y conduisent.

Les jeunes gens moins bien doués doivent terminer plus tôt leurs études et limiter leur tâche scolaire à l'acquisition d'une instruction moyenne du degré inférieur. Il ne leur sert de rien d'essayer d'aller au-delà. Ils ne peuvent s'approprier une instruction qui est au-dessus de leur portée ; les quelques

lambeaux qu'ils pourraient en emporter leur seraient plus nuisibles qu'utiles.

### *B. Propositions.*

Il ne peut être question au Congrès d'entrer dans les détails des programmes d'études. Ce qu'on nous demande, c'est de déterminer les grandes lignes traçant le caractère à donner aux divers degrés de l'enseignement commercial.

C'est en ce sens que sont formulées les propositions ci-après qui se justifient par les considérations précédentes.

### *I. Faculté des sciences commerciales.*

#### 1e année.

Logique ; psychologie y compris les notions d'anatomie et de physiologie humaines que cette étude comporte; philosophie morale.

Histoire des littératures française et flamande ; notions sur l'histoire littéraire des autres langues enseignées à l'institut.

Algèbre jusqu'au binôme de Newton. — Premières du calcul des probabilités. Théorie mathématique des opérations financières.

#### 2e et 3e années,

Le programme tel qu'il est actuellement arrêté par l'art. 1r du règlement organique, avec les modifications ci-après :

Rendre facultatifs les cours de règlements consulaires et de droit administratif ; n'étudier le droit des gens que dans ses rapports avec le commerce.

Ajouter : histoire des doctrines économiques, législation du Congo.

### *II. Athénées Royaux.*

#### *1o) Section commerciale supérieure.*

*Langues, histoire et géographie* et *sciences naturelles* comme au programme actuel.

*Mathématiques.*

3e Commerciale.

Arithmétique. — Théorie générale de la divisibilité des nombres, du plus grand commun diviseur, du plus petit multiple commun. Théorie des nombres premiers. Conversion des fractions ordinaires en fractions décimales et réciproquement. Approximations numériques. Racine cubique des nombres.

Algèbre. — Discussion des équations générales du premier degré à une et à deux inconnues. Equations du second degré (sans discussion). Progressions. Théorie des logarithmes par les progressions. Usage des tables.

Géométrie. — Polygones réguliers. Mesure du cercle. Détermination de $n$.

2e et 1re Commerciales.

Revision de l'arithmétique, de la géométrie plane et de l'algèbre vues en troisième. — Propositions principales de la géométrie solide. Annuités. Emission et remboursement d'obligations de types divers. — Rentes viagères. Assurances sur la vie. — Applications numériques. — Théorie des différents systèmes de numération. Méthode abrégée pour effectuer la multiplication, la division, l'extraction de la racine carrée.

*Commerce.*

4e Professionnelle.

Arithmétique commerciale. — Documents commerciaux les plus usuels. — Correspondance commerciale la plus usuelle. Tenue des livres.

3e Commerciale.

Arithmétique commerciale. — Documents et correspondance relatifs au commerce extérieur. — Notions de droit commercial en ce qui concerne les lettres de change, les chèques etc., les livres de commerce, la commission, le courtage, les documents relatifs au commerce maritime, les warrants, les bourses. Organisation de la Banque Nationale. Comptabilité d'une maison de commerce.

2e Commerciale.

Arithmétique commerciale. Applications aux matières d'or et d'argent, aux changes et aux arbitrages. — Comptabilités des sociétés.

Notions de droit civil concernant les contrats et obligations. Organisation judiciaire. Livre I du Code de commerce.

Histoire des institutions économiques de la Belgique, des principaux évènements intéressant notre activité commerciale et des branches d'industrie les plus importantes.

Géographie économique de la Belgique.

1e Commerciale.

Opérations de bourse. Affaires sur marchandises. Caisse de liquidation. Affaires sur fonds publics. — Prix de revient. — Comptabilité des affaires de bourse. — Comptes de banque en participation. — Comptabilité industrielle.

Livre II du code de commerce. — Lois sur les faillites et le concordat préventif.

Continuation du cours d'histoire commencé dans la classe précédente.

Géographie économique. Tableau de l'activité économique des principales nations industrielles. Coup d'œil sur les contrées avec lesquelles nos rapports commerciaux pourraient être plus étendus. Economie politique.

2e *Section commerciale inférieure.*

Il serait crée, à côté de la section précédente, une section inférieure dont la classe supérieure correspondrait à la 3e ou la 2e actuelles et dont le programme serait imité de celui prescrit pour la sectiou commerciale des écoles moyennes.

*III. Ecoles Moyennes.*

Les dêveloppements dans lesquels il est entré plus haut au sujet du programme de la section commerciale nouvellement créée dans les écoles moyennes dispensent d'entrer ici dans des détails et même de proposer quelque projet nouveau.

J. Sobry.

XXVe Anniversaire du Cercle des Anciens Étudiants
de l'Institut supérieur de Commerce d'Anvers

# CONGRÈS INTERNATIONAL

## DE L'ENSEIGNEMENT COMMERCIAL

**Anvers, 14-16 Avril 1898**

---

*Sur l'utilité des écoles élémentaires du soir en Italie et sur le système de l'enseignement.*

Rapport présenté au Congrès par M. ENDIMIO SPEZIA, directeur de l'École élémentaire de Crémone (Italie).

MESSIEURS,

L'enseignement dont j'ai l'honneur de parler n'est pas l'enseignement élémentaire proprement dit mais un enseignement spécial que je vais vous exposer.

Lorsque le commerce en Italie était moins développé il pouvait être exercé, même avec succès, par des personnes d'une instruction bien faible, et nous avons des exemples de nombreux commerçants qui, ne sachant ni lire ni écrire, ont fait fortune pas leur honnêteté et leur loyauté.

Mais à présent les temps sont changés. Les chemins de fer, les bateaux à vapeur, le télégraphe, l'électricité, le téléphone, etc., ont transformé l'activité sociale et augmenté les rapports commerciaux et l'ardeur industrielle, au point que les petits commerçants, dans cette lutte acharnée, se trouvent les plus menacés. Cependant cette lutte de progrès ne pourra pas les

éliminer complètement et ils pourront encore pendant longtemps être un utile intermédiaire entre le producteur et le consommateur, de sorte que cette catégorie de personnes si nombreuse a encore sa vitalité et son importance.

Il serait donc juste et louable de lui donner le moyen de se procurer cette instruction qui est aujourd'hui plus que jamais indispensable pour lui faire mieux connaître ses intérêts et pour lui épargner les mécomptes dérivant en grande partie de son incapacité personnelle.

Quelqu'un pourra m'observer qu'en Italie les écoles supérieures de commerce, les instituts techniques, les écoles techniques etc. pourvoient déjà efficacement à ce besoin ; mais je repondrai que ces écoles ne font que créer des malheureux et des déplacés en quantité énorme ; qu'elles ne peuvent servir pour les petits commerçants, avant tout, parce qu'ils ne peuvent faire les frais scolaires que ces instituts exigent et ensuite, parce que le temps leur manque pour les fréquenter, étant obligés dès leur enfance à s'occuper du matin au soir de l'apprentissage d'un commerce et enfin parce que les programmes ne repondent pas au but vraiment commercial.

Le petit commerçant donc, qui d'un côté n'a pas le moyen et même la possibilité d'acquérir l'instruction que les écoles de commerce du jour seulement peuvent lui fournir, et de l'autre n'a pas les ressources pour avoir dans son bureau un personnel plus instruit que lui, comment pourra-t'il s'instruire de tout ce qui lui est nécessaire à la marche ordinaire de ses affaires ?

Les écoles élémentaires de commerce du soir rempliraient essentiellement cette lacune, s'il y en avait, par exemple, une ou plusieurs dans tous les centres de commerce.

Depuis plusieurs années déjà je préconise cette branche de l'instruction commerciale et je crois avoir déjà réussi en bonne partie à secouer l'indifférence de mes compatriotes à cet égard.

A Cremone, par exemple, nous avons une école de ce genre qui a été créée il y a quelques années grâce à mes efforts, et qu'appuie d'une manière toute particulière notre Chambre de commerce. Depuis six ans environ elle prospère continuel-

lement, elle augmente d'importance et s'étend d'une façon constante. Les résultats sont tels que toutes les personnes qui désirent le bien et le développement de la culture commerciale s'y intéressent vivement.

Ce sont ces résultats qui m'ont engagé à intervenir dans ce congrès dont le but est l'amélioration de tout ce qui a trait à l'instruction commerciale ; et je garde l'espoir que la lumière qui se produira au cours de la discussion pourra être utile à l'enseignement commercial élémentaire en général.

Un de nos plus grands hommes, que les Italiens ont perdu il n'y a que quelques mois, M. le Sénateur Alexandre Rossi, disait que chez nous les écoles inférieures d'agriculture, d'industrie et de commerce ne sont pas assez protégées, tandis que les écoles supérieures abondent partout et qu'elles ne nous donnent que des professeurs. Cela est exact et, si l'on n'y remédie pas au plus tôt, l'Italie, qui est déjà dans des conditions économiques peu florissantes, ressentira, de cet état de choses, de bien funestes conséquences.

Une branche de culture, telle que l'instruction commerciale d'une nécessité si absolue s'impose par suite des exigences de la vie contemporaine et a surtout besoin d'être complètement reformée et modifiée.

Je suis persuadé, et une certaine expérience me permet de garder cette conviction, que ces écoles si indispensables, ne peuvent grever le bilan des administrations qui doivent les soutenir ; il suffirait de supprimer quelques unes des écoles superflues, pour subvenir à la création d'un grand nombre d'écoles élémentaires commerciales d'une utilité autrement prouvée.

Elles devront être divisées en trois cours : le premier, préparatoire pour être admis aux deux autres. Dans ce premier cours on ne pourra admettre que les commerçants et les commis pourvus d'un certificat constatant qu'ils ont fréquenté avec profit les écoles primaires obligatoires, et, à ceux qui ne l'ont pas, on devra faire passer un examen sur le degré d'instruction reçue.

L'enseignement de ce cours doit se limiter à bien préparer les élèves pour qu'ils puissent fréquenter avec fruit le second

cours et à les fortifier davantage dans l'emploi de la langue nationale, l'arithmétique, la géométrie pratique et la calligraphie ; mais je me limite à la stricte nécessité qu'exigent ces divers enseignements dans une école éminemment pratique.

Au deuxième cours on admettra les élèves du premier cours qui auront obtenu les classifications suffisantes ; on pourra admettre aussi tous les autres commerçants ou commis qui donneront des preuves, au moyen d'examen, qu'ils savent correctement écrire et bien lire la langue maternelle, résoudre avec facilité les problêmes d'arithmétique sur des données commerciales élémentaires et qui possèdent une écriture claire et bien formée.

Les matières que l'on devra apprendre dans ce cours sont : la correspondance dans la langue du pays, une des principales langues en usage dans le commerce, (la langue française par exemple), l'arithmétique commerciale, les premiers éléments de comptabilité, quelques notions de géographie du commerce, enfin la calligraphie.

Au troisième cours ne pourront entrer que les élèves qui seront promus à la suite d'examens réguliers. Voici, en substance, le programme :

Correspondance commerciale dans la langue étrangère que l'on a apprise au second cours. — La comptabilité et spécialement la tenue des livres très pratique ; on aura à cet effet des registres spéciaux et on obligera les élèves à faire leurs annotations sous la direction même du professeur. — L'arithmétique commerciale. — Les éléments du droit commercial les plus indispensables au petit commerçant. — Je voudrais faire suivre mon programme de quelques notions pratiques sur les règlements des postes, du chemin de fer et du télégraphe, en signalant les questions les plus usuelles dans le commerce ; enfin je voudrais quelques conférences sur la morale commerciale si nécessaire aujourd'hui.

On devra ouvrir l'école et accepter les candidats vers le commencement du mois d'octobre et on devra terminer les classes vers la fin du mois d'avril. Il ne faudra jamais

perdre de vue que l'enseignement doit toujours être pratique pour autant que cela sera possible.

Pour compléter équitablement la marche de l'enseignement il me parait nécessaire d'instituer des examens à la fin de l'année scolaire, malgré l'opposition que rencontre l'idée des examens en Italie. Ces examens donneront à ceux qui auront tiré profit de cet enseignement la satisfaction légitime sur laquelle ils doivent pouvoir compter.

---

XXVe Anniversaire du Cercle des Anciens Étudiants
de l'Institut supérieur de Commerce d'Anvers

# CONGRÈS INTERNATIONAL

## DE L'ENSEIGNEMENT COMMERCIAL

Anvers. 14-16 Avril 1898

---

# L'ENSEIGNEMENT COMMERCIAL

## dans la Grande-Bretagne.

Rapport présenté par M. Edward E. WHITFIELD M. A. Lycée Gala Galashiels, Écosse.

MESSIEURS,

En me permettant d'apporter à vos travaux quelques renseignements concernant les dispositions actuelles de la «*nation de boutiquiers*» à l'égard d'une éducation commerciale, j'entrerai en matière en déclarant que je suis un ardent partisan de « l'utilité d'un enseignement commercial complet. »

Il y a environ 300 ans, l'illustre Francis Bacon écrivait que « celui qui veut faire fortune, doit commencer par s'instruire et discipliner son âme » ; il semble toutefois que ses compatriotes n'ont agi en vertu de ces principes que tout juste assez pour préférer avant tout un enseignement classique, comme si, pour me servir des mots de M. Léautey, cet enseignement était « nécessaire pour idéaliser quelque peu l'esprit de ceux qui naissent commerçants ».

Si le commerce est cosmopolite et aussi un des principaux facteurs de toute civilisation, tout le monde, à mon avis, devrait admettre la nécessité de créer, à cet effet, un système d'enseignement intégral, embrassant toutes les branches de l'activité commerciale.

En ma qualité de professeur, je regrette vivement que tant de membres du corps enseignant aussi bien que tant de commerçants de ma patrie soient imbus de l'idée stérile et absurde qu'un jeune homme peut apprendre dans les bureaux de commerce tout ce dont il a besoin dans la vie commerciale. Il est, à mon avis, impossible qu'un jeune employé acquière dans une maison de commerce d'autres connaissances que celles qui se rattachent à un genre spécial de travail auquel, d'après les professeurs ordinaires en Angleterre, il doit nécessairement se consacrer pendant toute son existence !

Les éducateurs tant ordinaires que spéciaux sont unanimes à déclarer que la culture générale qui forme l'homme doit précéder toute spécialisation. Néanmoins, les méthodes traditionnelles d'une éducation classique uniforme sont peu à peu écartées et les éducateurs doivent reconnaître à présent que ce n'est pas tant la matière mais bien la manière dont la matière est enseignée qui produit un résultat intellectuel : une bonne méthode appliquée à n'importe lequel des sujets nommés « commerciaux » fera plus pour l'éducation des élèves que la meilleure des méthodes traditionnelles des écoles ordinaires reconnues insuffisantes.

Bien qu'il ait été démontré par des hommes de valeur, que la création d'un enseignement commercial organisée sur une base nationale est nécessaire dans la Grande-Bretagne, toute l'organisation y est encore pour ainsi dire à l'état de projet. Au Congrès tenu à Londres l'année dernière, M. Siegfried pouvait à juste titre exprimer son étonnement au sujet de la diversité des organes qui sont chargés du système de l'enseignement en Angleterre. L'autorité du département officiel de Whitehall, qui a l'éducation dans ses attributions, est limitée à l'enseignement primaire. Il doit partager sa juridiction, non seulement avec le Département des Sciences et des Arts de South-Kensington et avec la *Charity Commission*, mais aussi avec les conseils provinciaux qui reçoivent des subsides annuels, en vertu des *Technical Instruction Acts*, qui se chargent plus ou moins spécialement de l'enseignement moyen. A la suite de la disposition légale récemment prise, des sommes considérables sont affectées dans tout le pays au développement de l'enseignement indus-

triel. Même dans des centres commerciaux aussi importants que ceux de Londres et de Liverpool, les Conseils de l'enseignement technique affectent la presque totalité de leur part dans ces fonds à l'encouragement des classes de science et d'art. C'est ainsi que le *London County Council* attribuera pour l'année finissant en mars 1899 seulement 75.000 francs sur une somme d'environ 4 1/2 millions de francs, c'est-à-dire qu'il n'affecte pas même 2 $^0/_0$ aux besoins de l'enseignement commercial ! L'idée désastreuse que la question principale est d'instruire l'ouvrier, a prévalu. Heureusement, on commence à s'apercevoir de plus en plus que les chefs devraient surtout être plus spécialement préparés pour la direction commerciale de leurs entreprises. C'est dans une communauté dûment et commercialement élevée que les chefs d'industrie doivent puiser leurs inspirations.

Un trait spécial dans l'enseignement en Angleterre est l'importance exagérée qui est toujours attachée aux examens, au détriment du mécanisme de l'instruction. La connaissance commerciale a été surtout encouragée par les examens. C'est ainsi que la Société pour l'encouragement des Arts, des Manufactures et du Commerce a, pendant une durée de 40 années, fait procéder à des examens sur des sujets commerciaux. Le précédent ainsi établi a été imité par la Chambre de Commerce de Londres. Au lieu d'établir une école commerciale, cette chambre n'a fait que proposer un projet complexe d'éducation commerciale dans lequel les sujets commerciaux sont mélangés aux sujets littéraires. Ce projet fut imposé aux autorités des écoles, qui ne s'y prêtèrent pas avec enthousiasme, en partie parce qu'elles ne pouvaient l'adopter pour des raisons financières: le Gouvernement limitant ses subsides pour les établissements d'enseignement aux sections de science et d'art. Nullement déconcertée, la Chambre prescrivit des examens pour des élèves âgés d'environ 16 ans, auxquels furent ajoutés ensuite des examens pour adultes. Ni l'une ni l'autre de ces dispositions n'a répondu aux attentes.

La Chambre de Commerce de Londres a cependant rendu de bons services en soumettant la question d'une éducation commerciale à la Communauté des affaires. C'est grâce à elle, que l'année dernière, à l'assemblée d'Automne des Chambres

réunies, des arrangements furent pris pour la conception d'un Mémoire qui devait être présenté par les Chambres (auxquelles les Conseils provinciaux se sont adjoints après) au Gouvernement, en vue des subsides à demander pour des sujets commerciaux; et à présent il y a question de présenter une résolution spéciale à l'assemblée du Printemps de cette année comme introduction aux démarches à faire dans toutes les parties du royaume pour faire de l'éducation commerciale systématique, une réalité. La Chambre de la capitale a aussi obtenu, en faveur de ses titulaires, des considérations privilégiées pour l'obtention d'emplois vacants, auprès de plus de 300 firmes de Londres, et elle a recueilli des fonds et obtenu des bourses pour faciliter leur résidence à l'étranger. Conjointement avec la Société des Arts, cette Chambre a, depuis deux ans, obtenu un subside annuel de 30,000 francs du *London County Council* en faveur de l'école d'économie politique de Londres, récemment fondée, cette école est une ébauche du Collège commercial qui doit encore être créé.

Le programme des écoles communales de Londres, de même que de celles de l'intérieur du pays, mentionne les langues modernes, la sténographie et la tenue de livres à titre de sujets spéciaux pour lesquels un subside peut être obtenu en vertu de la loi sur l'instruction élémentaire.

Une délégation de l'Université d'Oxford examine les élèves sortant des écoles moyennes et comprend dans son programme des sujets commerciaux ; les résultats obtenus ont toutefois été très minimes.

Dans l'i térieur du pays, des comités locaux, formés en vertu des *Technical Instruction Acts* ont, ci et là, selon les besoins locaux, créé des cours, presque exclusivement, pour les langues modernes, la tenue des livres, la sténographie et la dactylographie ; ceci prouve l'insuffisance de la conception qu'on a généralement en Angleterre de l'éducation commerciale.

On dirait vraiment, d'après ce qui précède qu'il semble juste que la science commerciale soit placée sur la même ligne que celle du tailleur, du cuisinier, que celle de l'alimentation, de l'ambulance ou de l'élocution !!

L'enseignement le plus systématique organisé par les comités

provinciaux est celui qu'on trouve au *West Riding* de Yorkshire, spécialement associé aux industries de laine, et qui est exceptionnellement soumis au contrôle d'un inspecteur spécial. Ce comité est, je crois, le seul qui ait également institué des classes pour la formation d'instituteurs.

Le lycée de Bradford, situé dans cette partie du comté de York et encouragé par la Chambre de commerce locale, a donné satisfaction aux besoins de l'éducation commerciale et s'est signalé par les succès de ses élèves aux examens pour l'obtention des certificats commerciaux.

A Leeds il y a une école modèle primaire supérieure où se donnent : l'instruction en français (y compris la correspondance commerciale), la géographie commerciale, la sténographie et la tenue de livres, outre les mathématiques et les sciences, pour des élèves dont les connaissances dépassent le niveau du programme de l'enseignement élémentaire.

Dans les comtés voisins de Lancaster et de Chester, qui s'occupent spécialement de l'industrie du coton, l'Union des instituts du Lancashire et du Cheshire encourage l'enseignement commercial au moyen d'examens annuels bien conçus ; des certificats de connaissances commerciales sont délivrés, en cas de succès, dans les branches précitées, qui peuvent être embrassées par accumulation ou reparties sur une période de trois années. L'instruction se trouve parfaitement répandue dans diverses villes du district. Le comité scolaire de Manchester mérite des louanges pour le système excellent qu'il a inauguré.

Le comité de l'Union Nationale de professeurs, procède cette année pour la première fois à des examens en sténographie, calcul commercial, correspondance et tenue de livres, pour l'obtention de certificats d'études de sciences commerciales pour jeunes élèves.

Le comité intermédiaire d'enseignement du pays de Galles se propose dans un avenir rapproché, d'ajouter à son programme les sciences commerciales, tel que cela se pratique en Angleterre.

Le département Ecossais de l'instruction publique a pourvu pour une petite part aux besoins de l'enseignement commercial au moyen d'examens annuels pour l'obtention de certificats de

sortie, mais en général les écoles s'occupent peu de cette partie du programme. Par contre ces branches d'enseignement sont dûment appréciées au collège Heriot-Watt à Edimbourg, qui délivre des diplômes pour les sciences commerciales, par les comités scolaires de Leith et de Glasgow, par l'Atheneum de cette dernière ville, et elles sont vigoureusement encouragées par la Chambre de commerce d'Aberdeen.

Le comité intermédiaire Irlandais de l'enseignement porte dans son programme d'examen des sujets commerciaux ; il est divisé en degrés inférieur, moyen et supérieur.

Plusieurs instituts de banque, au Royaume Uni, ont organisé des conférences pour les employés de banque. Les étudiants écossais suivent les conférences universitaires données sur des branches spéciales, pour autant que celles-ci peuvent leur être utiles.

Les instituts britanniques de comptables licenciés ont, dans l'intérêt des élèves de leurs membres, organisé des classes de la même manière.

A l'exception des épreuves imposées par les autorités sur les opérations de Banques et de comptabilité, le niveau des examens commerciaux varie beaucoup au Royaume Uni, et une plus grande uniformité ne pourra probablement être obtenue qu'à la suite de dispositions légales. Le Gouvernement actuel fait entrevoir que cette année des propositions seront faites bientôt après Pâques ; il semble toutefois trop compter sur les autorités locales pour que celles-ci fassent à présent ce que de leur propre chef elles n'ont pas fait jusqu'ici.

Le plus grand obstacle se trouve dans le manque de confiance des chefs, et par conséquent de leurs employés ; j'y ajouterai aussi le manque de confiance des parents. L'ancien système d'apprentissage a laissé subsister l'emploi de très jeunes gens : c'est ainsi que les négociants recherchent des employés de 15 ans qui n'acquerront qu'une connaissance très imparfaite des affaires ; une fois que le jeune homme a atteint l'âge de 17 ans, ses perspectives d'avenir sont fort restreintes.

Je ne puis m'empêcher de croire que c'est l'argent qui fait défaut. En l'absence du soutien d'hommes, tels que Mason et Whitworth, qui ont fait beaucoup pour l'enseignement in-

dustriel, mes compatriotes doivent compter sur les fonds que le Parlement peut mettre à la disposition des autorités provinciales pour la création, à leur gré, d'instituts commerciaux. L'avis de la plupart des professeurs qui ont attentivement considéré la question est, que la création d'écoles spéciales est d'une importance primordiale ; c'est aussi ma conviction personnelle. L'opinion d'après laquelle les écoles existantes devraient se prêter à la réorganisation émane surtout de ceux qui n'ont pas eu l'expérience d'un enseignement classique. Il n'y a pas lieu de craindre l'étouffement d'un enseignement général par un enseignement commercial spécialisé, si les écoles sont fondées sur la même base que celle qui régit le *Handelslehranstalt* de Leipzig, où, d'après le dernier rapport annuel, la grande partie des heures de classe est employée à l'enseignement de matières de culture générale.

J'en arrive aux propositions d'organisation. Le système scolaire, préconisé pour l'Allemagne par le Directeur Wolfrum de Leipzig, divisé en deux sections, me semble, aussi pour les autres pays, préférable à celui divisé en trois sections, tant sous le point de vue de l'uniformité de l'administration que de la finance. Les trois dégrés, subsisteraient toujours mais deux en seraient respectivement représentés par les divisions inférieures et supérieures d'une école qui combinerait les programmes d'une école moyenne et d'un Athénée belge, le troisième degré, ou supérieur par un institut organisé sur la base des éléments de l'Ecole d'Economie politique de Londres et reparti dans les formes familières aux membres de ce Congrès qui connaissent des collèges tels que l'Ecole des hautes études commerciales à Paris, l'Institut supérieur de commerce d'Anvers et la *Handelsakademie* de Vienne.

En appliquant ce système à la Grande Bretagne, les élèves âgés de 13 à 16 ans devraient être respectivement transférés des écoles secondaires ordinaires à la division inférieure de l'Ecole commerciale et à des classes supérieures des écoles primaires, à l'aide de bourses scolaires, et après avoir passé un examen quelque peu moins avancé que celui établi pour les jeunes élèves en ce moment arrêté par la Chambre de Commerce de Londres dont le programme pour la troisième

année d'études (établie pour des élèves de 12-13 ans) donne une idée de l'étendue de connaissances requises à cet effet : 1° La langue maternelle et l'écriture ; 2° une langue étrangère moderne, y compris la conversation et la dictée, la correspondance commerciale exceptée ; 3° l'histoire de la patrie, comprenant son histoire littéraire ; 4° la géographie générale de l'Europe ; 5° l'arithmétique ordinaire générale ; 6° les principes de l'Algèbre ; 7° le premier livre de Géométrie d'Euclide ; 8° la chimie et la physique élémentaires, conformément au programme récemment adopté par l'association des chefs d'établissements d'enseignement ; 9° l'histoire naturelle élémentaire ; 10° le dessin libre et géométrique.

En adoptant un nombre de 30 heures de leçons par semaine, les matières et le temps que je préconiserais pour les jeunes élèves seraient arrêtés comme suit : Langue maternelle et histoire, 5 heures ; deux langues étrangères, y compris la correspondance commerciale, 4 heures pour chaque langue ; Géographie naturelle et commerciale, et produits, 3 heures ; Mathématiques, 4 heures ; travail de bureau (correspondance, tenue de livres, méthodes commerciales), 3 heures ; Science expérimentale, 3 heures ; Dessin, 2 heures ; Sténographie, 2 heures. — Le travail de cette section se ferait pour les élèves passant, entre l'âge de 16 et 17 ans, l'examen cité plus haut pour les jeunes élèves et prescrit à présent par la Chambre de Commerce de Londres, pour certaines matières obligatoires telles que la langue maternelle (avancée), le calcul commercial; deux langues modernes, surtout sous leur point de vue commercial, ainsi que pour certaines branches (facultatives) telles que l'économie politique, la tenue de livres, la sténographie, la dactylographie, les mathématiques supérieures et les sciences.

En passant cet examen, l'élève devrait passer à la section supérieure de la même école, afin d'y recevoir l'instruction dans les matières obligatoires exigées par le programme d'examen d'adultes de la Chambre de Londres. L'horaire que j'ai à proposer pour la section supérieure et qui comprend un cours complet d'instruction pour tous les élèves est le suivant : langue maternelle y compris la littérature, 3 heures ; deux

langues modernes, 3 heures pour chaque langue ; géographie commerciale et produits, 3 heures ; travail de bureau, 4 heures; science expérimentale avancée, 2 heures ; dessin, 2 heures ; sténographie et dactylographie, 2 heures ; économie politique générale et histoire, 2 heures ; économie commerciale, avec morale, 2 heures ; loi commerciale, 2 heures.

Je suis fortement d'avis, avec tout le respect dû à l'objection présentée par des gens d'affaires de Londres, qu'un commencement d'études de produits commerçables devrait se faire à l'école et cela conjointement avec les leçons de science. Il va sans dire que chaque école devrait posséder un laboratoire et un musée, ainsi qu'une bibliothèque.

Les élèves de la section supérieure, auraient, entre l'âge de 18 à 19 ans, à subir un examen sur des matières obligatoires, ainsi que sur un certain nombre de matières facultatives. Le résultat de cet examen serait attesté par un certificat tel que celui d'études moyennes délivré par les Athénées Belges.

Ainsi que c'est encore le cas en Allemagne, il sera difficile d'engager les parents à laisser leurs fils assez longtemps à l'école, mais cette question pourrait être aplanie par la continuation de Bourses d'études. Dans le cas contraire, les élèves devraient pouvoir continuer leurs études en fréquentant des classes complémentaires dirigées le soir par le personnel enseignant.

En outre, dans chaque grand centre commercial on établirait un Institut de Commerce ayant rang d'Université, où les élèves de l'école secondaire pourraient de tout temps entrer après avoir atteint l'âge de 18 ans et après avoir passé un examen tel que celui que j'ai indiqué en dernier lieu. Là où existe déjà une école polytechnique, celle-ci pourra être étendue par l'adjonction d'une section commerciale sous une direction spéciale, de façon à procurer aux élèves l'occasion de s'instruire dans la direction commerciale d'affaires industrielles et autres.

Le programme d'un Collège devrait comprendre l'économie politique, la statistique, les principes du commerce, la géographie commerciale et l'histoire, la loi commerciale et industrielle, les affaires de banque et d'échange, impôts et finance, calcul commercial et financier et la science politique. Il devrait y

avoir des cours spécialement organisés à savoir : A. travail commercial ; B. opérations de Banque et d'Echange ; C. assurance ; D. comptabilité ; E. transport ; F. service public pour autant qu'il se rapporte au commerce (les accises, douanes, service consulaire, etc.) ; les matières telles que le travail du bureau, les diverses phases de la correspondance, applications, etc., exclues. — Le Collège procurerait des moyens d'instruction pour des professeurs de sciences commerciales, et les étudiants qui s'y destinent devraient être assistés au moyen de bourses scolaires. On procéderait à un examen annuel pour l'obtention d'un diplôme comme celui de « licenciés en sciences commerciales» délivré par l'Institut d'Anvers ; et il devrait être divisé en deux parties : 1° connaissances matérielles, les sujets groupés au choix du candidat ; 2° l'enseignement des matières commerciales ; cette dernière partie serait facultative.

Les dispositions du Gouvernement bavarois de 1895 pour l'enseignement des matières commerciales fournissent un guide pour l'organisation d'un cours de professeur et de l'examen qui en résulte. Les aspirants professeurs, en vertu de ces dispositions doivent produire 1° un certificat de sortie d'une école de commerce officielle, 2° une attestation d'une année d'études, à un institut ayant rang d'Université, d'économie politique, d'histoire et de géographie, et 3° preuve de travail pratique fait dans un bureau commercial pendant la dernière année. L'examen tant écrit qu'oral, devra comprendre 1° un essai, à l'effet de démontrer l'instruction générale du candidat ; 2° l'économie politique et l'histoire ; 3° le calcul commercial et l'algèbre ; 4° la tenue de livres et la correspondance ; 5° la loi commerciale ; 6° l'économie politique. Le candidat devra parler devant la commission sur un sujet prescrit 24 heures d'avance et subira un examen oral sur sa dissertation ; et 7° il démontrera sa capacité pédagogique dans une école moyenne de la capitale.

Les divers examens en rapport avec l'Ecole et l'Institut doivent être réglés par et se trouver sous le contrôle de l'autorité centrale, tel que c'est le cas pour les écoles élémentaires régies par la loi. La constitution de cette autorité centrale devra être prochainement déterminée par le Parlement.

Elle devrait comprendre une section ayant un contrôle spécial de l'éducation commerciale, à moins que le Gouvernement, tenant compte du précédent posé par la France et dernièrement aussi par la Russie, ne délégue l'exercice de ces fonctions à un département spécialement créé du Ministère et du Commerce. Je suis porté à croire qu'un Ministère de l'instruction publique devrait avoir ce contrôle dans ses attributions afin d'assurer de la symétrie dans l'enseignement national. — On créerait un corps d'assesseurs consultants, dont les uns représenteraient le corps enseignant et les autres les Chambres de Commerce réunies. On accorderait des subsides d'après les rapports des officiers de l'autorité locale.

Je voudrais ajouter quelques idées par rapport aux conditions et aux méthodes d'instruction applicables au travail de l'Ecole. La préparation, par le professeur, de notes pour ses leçons semble être absolument indispensable pour une instruction efficace en n'importe quelle matière, et un usage fréquent devrait être fait du tableau noir. Le travail donné pour une préparation à domicile devrait être rapidement parcouru d'avance. Dans les classes d'enseignement pour aspirants-professeurs, une certaine partie du temps devrait être réservée par le professeur aux conférences qui seraient données par des élèves de sa classe, qui, prenant sa place, présenteraient un sujet donné par lui et soumis à sa critique.

La tenue des livres ne devrait être commencée avant que l'élève ne possède les éléments du calcul commercial. La théorie du Grand Livre devrait être apprise avant de passer aux livres généralement nommés subsidiaires.

Pour la géographie on ferait grand usage de projections. Au commencement la géographie naturelle devrait être précédée de la géographie commerciale. L'étude des produits commerçables devait faire partie de l'enseignement scientifique au laboratoire. On s'occuperait beaucoup du dessin de cartes et de sections géographiques. Au degré avancé l'industrie principale du district devrait être étudiée à fond ; c'est à dire, l'histoire de la matière première et celle de l'article manufacturé jusqu'au moment où celui-ci entre dans la possession du consommateur.

En ce qui concerne la langue maternelle, l'instruction de-

vrait, pour autant que possible, être donnée par un professeur qui enseigne également une langue étrangère. Dans les grandes écoles, où diverses langues sont enseignées par différents professeurs, ceci serait naturellement impossible. Les élèves devraient être habitués à écrire des essais sur des sujets commerciaux et à savoir préparer des abrégés. La correspondance serait affectée à des leçons de travaux de bureau. — Dans l'enseignement des langues étrangères, la conversation avec les commençants devrait être facilitée au moyen de dessins ou de gravures. Les sujets choisis pour la dictée seraient conçus dans la limite du vocabulaire des élèves, mais se revêtiraient peu à peu d'un caractère commercial : on tirerait tout le profit possible du vocabulaire déjà connu. Les élèves adultes seraient exercés à parler contradictoirement. On devrait lire des pièces de théâtre moderne. La plupart des manuels ne donnent qu'un nombre insuffisant d'exemples : le professeur devrait les développer au tableau. Une copie des devoirs corrigés par le professeur devrait être faite au net par les élèves. Des erreurs préparées à dessein devraient être données aux fins d'être corrigées par les élèves.

Dans la sténographie l'élève devrait accorder autant de temps à la lecture qu'à l'écriture. Quant à la transcription en écriture courante on pourrait y appliquer les mots de Lord Palmerston : l'écriture devrait avoir pour but d'être facilement lue, sans égard à sa beauté.

L'histoire devrait être enseignée aux jeunes élèves en même temps que la Géographie, aux adultes en même temps que l'économie politique. Les devoirs des élèves seraient conçus sous forme d'essais.

Quant à l'économie politique, le seul moyen efficace de s'en rendre maître consiste dans les exercices.

Dans l'enseignement des travaux de bureau, des projections peuvent souvent s'employer avantageusement.

Edward E. WHITFIELD, M. A.
Lycée Gala, Galashiels, Ecosse.

XXVe Anniversaire du Cercle des Anciens Étudiants
de l'Institut supérieur de Commerce d'Anvers.

# CONGRÈS INTERNATIONAL

## DE L'ENSEIGNEMENT COMMERCIAL

**Anvers, 14-16 Avril 1898**

---

Rapport présenté par la FÉDÉRATION DES ÉTUDIANTS DE L'INSTITUT SUPÉRIEUR DE COMMERCE D'ANVERS.

---

La Fédération des Étudiants ayant eu de longues discussions au sujet du programme de l'Institut supérieur de Commerce d'Anvers et de son application croit bon d'attirer l'attention bienveillante du Congrès International de Commerce sur certaines propositions.

Nous n'avons pas à faire ici l'éloge ou la critique de n'importe quel établissement d'instruction en tant qu'application d'un programme. Nous l'avons compris, Messieurs ; aussi reporterons-nous devant la Commission administrative les questions particulières d'application intéressant notre établissement supérieur de commerce. A un point de vue plus général nous vous soumettons la question de l'utilité de l'abolition des cours dictés dans l'enseignement supérieur et nous voudrions les voir remplacer par des cours donnés sous forme de conférences. Nous pensons que l'élève devant prendre les cours à la dictée s'efforce plutôt à écrire tout ce que dit le professeur.

Faisant ainsi de l'accessoire la chose principale, il s'attache à ne rien laisser passer matériellement alors que son intelligence est endormie la majeure partie du temps.

Et s'il y a possibilité pour l'élève dans la première heure de

réfléchir au sens des choses qu'il écrit, il en arrive inévitablement à être incapable de rien percevoir à la deuxième, troisième heure. L'élève se fatigue beaucoup et retire peu de fruits d'un pareil travail.

Bien souvent est-il encore nécessaire de recopier les cours, de développer des notes pas ou peu comprises.

Alors seulement il peut se mettre à la besogne et se livrer à l'étude, étude bien difficile dans ce cas.

L'intelligence négligée, endormie, se réveille à peine ; la fatigue matérielle bientôt prend le dessus ; d'où impossibilité de pénétrer les choses.

Suivons-nous au contraire des conférences, le sujet est rendu familier à l'élève ; l'étude est préparée dans le manuel que le professeur a renseigné ; il pose des questions, l'élève cherche à comprendre ; son intelligence se développe ; l'étude devient facile, attrayante et apporte des résultats sérieux. Le professeur verra de son côté s'ouvrir un champ vaste devant lui ; il pourra toujours multiplier les exemples que la plupart des manuels ne donnent qu'en nombre insuffisant.

Quelle objection pourrait-on faire à cet enseignement ? Peut-on croire que cette réforme aboutisse à la désertion des cours ? Nous croyons que non. Et la désertion en tous cas ne serait que partielle ; les chercheurs, les avides de savoir seront là. Ne verra-t-on pas alors par le fait même une compensation réelle dans ceux qui auront étudié ?

Du reste nous osons affirmer que le nombre des auditeurs à ces cours sera grand ; car nous sommes dans le domaine de l'enseignement supérieur, à l'époque où chacun voit et comprend la nécessité de l'étude.

Non, nous ne pouvons douter des résultats salutaires qu'amènerait ce changement !

N'avons nous pas en effet une preuve convaincante ici même en Belgique à l'Université libre de Bruxelles ?

Nous ne pouvons non plus passer sous silence les résultats acquis dans les institutions anglaises où les élèves ont des manuels. L'extension universitaire en Belgique ne compte-t-elle pas de nombreux auditeurs-étudiants ? Ne constatons-nous pas la présence d'étudiants à ces conférences publiques données

par des sociétés géographiques, des cercles économiques ?

Quel succès n'eut pas dans cette ville même, l'an dernier, le cours de Monsieur Franck à l'extension universitaire qui donna un aperçu clair, intéressant, sur le droit maritime ? Nous aimons à évoquer l'autorité de cet avocat distingué mettant là en exécution ce principe qu'il défend.

Nous aimons à citer et à appuyer l'idée que nous vous présentons, Messieurs, sur les dires de l'éminent professeur Jean Demoor de l'Université libre de Bruxelles.

« Les cours dictés, dit-il, constituent un enseignement mort. Cet enseignement qui peut être parfait au point de vue de la forme et du fond est absolument mauvais au point de vue pédagogique. Il fatigue rapidement et rend l'enseignement mécanique. »

Monsieur Edward Whitfield nous indique par exemple un de ses desiderata : « Pour le cours de Géographie, on ferait grand usage de projections.

Remarquons encore que ces conférences si fréquentes maintenant n'attirent pas la jeunesse uniquement lorsqu'elles rentrent dans le cadre de ses études ; mais encore quand elles traitent n'importe quelle question scientifique.

C'est là, nous semble-t-il, Messieurs, la preuve la plus manifeste de l'intérêt que suscite ce genre d'instruction pour la jeunesse universitaire actuelle !

Monsieur Whitfield nous dit dans son rapport que les méthodes traditionnelles d'une éducation classique uniforme sont peu à peu écartées. Nous nous permettons de nous rallier à la justesse de cette observation et nous voyons dans ce système de conférences la méthode la plus propice, la manière la plus sûre d'arriver à des résultats intellectuels immenses.

Notre deuxième vœu est de voir s'organiser dans tous les établissements d'enseignement supérieur commercial des cours de sténographie et de dactylographie.

La Belgique, comme le constatait déjà Monsieur P. Gregorius en 1895, est restée en retard en cette matière. Par contre dans tous les grands pays industriels et commerciaux, en France, en Allemagne, en Angleterre surtout, ces cours existent même dans les écoles primaires.

C'est ce que nous montre Monsieur Whitfield dans les écoles communales de Londres, dans l'école primaire de Leeds. Il dit en outre : « Dans la sténographie l'élève devrait accorder autant de temps à la lecture qu'à l'écriture. »

L'honorable directeur de l'École supérieure de Commerce de Rouen, Monsieur Malepeyre, fait ressortir également dans son rapport l'importance de la sténographie et de la dactylographie. Dans les affaires, la sténographie est d'une utilité pratique incontestable ; partout elle rend de grands services.

Nous ne nous arrêterons pas davantage, Messieurs, sur ce deuxième point et nous passons rapidement à notre troisième désideratum.

Nous estimons que les excursions sont le complément d'une instruction supérieure bien entendue. Celles-ci fixent les idées, font comprendre des choses passées inaperçues ou mal interprêtées, stimulent l'activité pour l'étude, ouvrent des horizons nouveaux. C'est dans la visite d'établissements industriels que l'élève pose au professeur des questions nombreuses, qu'il se rend un compte exact des choses étudiées. Le professeur peut constater par là les points restés obscurs pour ses élèves et leur donner ensuite toutes explications désirables.

C'est avec tout le respect qui vous est dû, Messieurs, que nous vous soumettons ces questions émanant de la jeunesse commerciale studieuse de notre si belle institution d'Anvers.

Guidés par le sentiment du devoir, poussés par les si nombreuses et si vives discussions ayant rapport à l'enseignement commercial dans ces dernières années, nous n'avons pas voulu laisser fuir l'occasion qui nous était offerte par le Congrès International de l'Ensiegnement Commercial.

Car nous formons, sinon une aristocratie intellectuelle, comme l'a dit avec tant de complaisance Monsieur Kreglinger, du moins l'élément directement intéressé à toute réforme dans l'enseignement commercial à tous les degrés.

HENRI DAVID.

XXVe Anniversaire du Cercle des anciens étudiants de l'Institut supérieur de commerce d'Anvers.

---

CONGRÈS INTERNATIONAL

**de l'enseignement commercial**

*Anvers, 14-16 avril 1898*

---

La *Métropole*, 27 janvier 1898.

# L'enseignement colonial en Belgique

Dans trois mois aura lieu un congrès international de l'enseignement commercial. Il est regrettable que, parmi les nombreux points qui ont été soumis au travail des sections, on n'ait pas prévu la diffusion de l'enseignement colonial que plusieurs nations ont déjà inscrit au programme de leurs plus urgentes innovations pédagogiques.

Cet enseignement n'existe pas en Belgique. Peut-être serait-il temps de l'instaurer. Pour un pays comme le nôtre, où la densité de la population dépasse même les extrêmes limites théoriques admises par les économistes, l'émigration est une nécessité inéluctable. Jusqu'ici, cette émigration n'a guère dépassé beaucoup les pays voisins, où nos compatriotes vont se louer, soit comme commis d'établissements industriels ou commerciaux, soit comme ouvriers. Condamnée à une situation subalterne, sans direction personnelle, et indépendante, la fraction considérable qui, chaque année, se détache de l'entité nationale, se résorbe facilement dans les nationalités voisines et disparaît à nos yeux comme un morceau de falaise rongé par la mer. Près d'un demi-million de

Belges, la treizième partie de notre population, vivent en France; si les statistiques ne nous l'affirmaient, qui donc s'en douterait? C'est la crainte de voir se dénationaliser ainsi les millions d'Allemands qui, depuis quelques années, ont quitté leur patrie, qui inspire à l'empereur Guillaume II sa politique de pangermanisme. Autant que possible, le gouvernement allemand dirige le flot de l'émigration vers les pays où aucun élément ethnique supérieur ne menace de l'absorber, vers le Brésil par exemple. Si le gouvernement belge n'en fait pas autant, une tendance d'initiative privée, qui s'accuse davantage d'année en année, n'en dirige pas moins vers des pays éloignés une partie de nos émigrants.

L'Amérique a longtemps été préférée et l'est encore ; mais le Congo a dû à l'initiative du Roi une vogue plus rapide. Et qu'on nous permette de dire ici que la distinction qu'on a voulu établir entre les colonies de peuplement et les colonies d'exploitation ne saurait avoir qu'une signification temporaire. Les conditions climatériques qui rendraient difficiles l'établissement de familles belges au Congo, doivent disparaître devant l'invasion de la vie européenne dans ce pays, devant les travaux d'assainissement, l'ouverture de voies de communication rapides, la colonisation des hauts plateaux, la généralisation des entreprises hygiéniques. Plusieurs villes de Belgique, Anvers notamment, étaient de petits Congos autrefois. S'il a fallu beaucoup de temps pour les assainir, il en faut moins aujourd'hui pour rendre habitable le pays le moins favorisé, grâce aux progrès de l'hygiène publique. L'exemple de l'Algérie, où les premières troupes d'occupation fondaient littéralement sous les fièvres, mérite d'être cité ; on y envoie aujourd'hui les personnes dont la santé est faible.

Dans un avenir peut-être moins éloigné qu'on ne le croit généralement, le Congo sera donc pour les Belges un pays d'établissement comme le sont en ce

moment les Etats-Unis, le Canada et la République Argentine. Malheureusement, nous ne sommes préparés à pareille œuvre ni par nos goûts, ni par notre éducation. Les familles qui émigrent en Amérique y sont généralement poussées par la misère ou par des malheurs domestiques. Les Belges qui se rendent au Congo sont le plus souvent des employés attirés par des appointements meilleurs, des officiers séduits par la perspective d'un avancement rapide et aventureux par goût, ou encore, il faut bien le dire, des jeunes gens qui ont fait des « bêtises » en Belgique, et qui vont se refaire là-bas une réputation neuve.

Sans doute, ce sont là les éléments à l'aide desquels s'édifie une colonie nouvelle. En Australie, ce fut bien pis : les premiers pionniers y furent des convicts. Mais cela ne dure guère. Il arrive un moment où le pays, ayant acquis des titres sérieux à une exploitation rationnelle, la métropole y engage une grande partie de ses intérêts et, dès lors, la conduite rationnelle, méthodique de ces intérêts devient la condition *sine qua non* de sa prospérité coloniale.

Ce moment, croyons-nous, est venu. Et si, sans cesser d'avoir en vue plus spécialement la colonisation congolaise, nous envisageons dans son ensemble notre mouvement d'émigration, l'expansion *utile* de notre nationalité au dehors, nous constaterons que deux choses sont nécessaires : inspirer à la population le goût des entreprises lointaines et apprendre à nos jeunes gens comment l'on réussit à l'étranger, surtout dans les pays neufs, à se faire une situation prospère et indépendante.

Les Français colonisent plus volontiers pour le compte du gouvernement, tandis que les Anglais préfèrent coloniser pour leur propre compte. De là deux formes assez distinctes de l'enseignement colonial : celle qui fournit

des fonctionnaires coloniaux et celle qui crée des colons libres. Nous avons besoin des deux. L'organisation de l'Ecole coloniale de Paris mérite qu'on s'y arrête, comme type d'un genre d'enseignement plutôt que comme modèle. Primitivement, elle se nommait l'Ecole cambodgienne et était destinée à recevoir ces jeunes « pays chauds » qui viennent faire leur éducation en France, et dont Daudet a raconté les misères dans un de ses meilleurs romans. Dans la suite, il ne fallut pas un grand effort d'imagination aux fondateurs de l'école pour se rendre compte que si les exotiques avaient quelque raison de venir étudier la France, les jeunes Français pourraient trouver également leur profit en étudiant les pays exotiques. De cambodgienne, l'école devint coloniale en 1889. Elle contient quatre sections administratives, une section indigène et une section commerciale, cette dernière étant la seule destinée à former des colons. Les cinq autres forment des fonctionnaires et rien que des fonctionnaires. A l'antipode de cet établissement se trouvent certaines écoles privées anglaises, notamment celles d'Abbotsholm et de Bedales, dont la première s'est également ouverte en 1889. Les sciences administratives y sont presque totalement négligées; les exercices physiques, les notions encyclopédiques élémentaires, mais pratiques, jouent le plus grand rôle dans l'éducation des élèves. Elevés en plein air, entraînés à la course, à la bicyclette, à l'équitation, ils sont de bonne heure mis aux prises avec toutes les difficultés d'une colonisation de première main ; ils mettent des terres en culture, établissent des irrigations, construisent des routes, des ponts, se transforment avec une égale facilité en menuisiers, en terrassiers ou en forgerons. L'école est un véritable *home*, qu'ils garnissent à leur guise, et dont ils ont fabriqué une partie de l'ameublement. Par-dessus cela, on leur enseigne la musique et l'orgue ou le

piano ; des récréations littéraires ou dramatiques ont fréquemment lieu, et la lecture de la Bible tient une place assez importante dans le programme des occupations quotidiennes.

Entre ces deux types extrêmes de l'enseignement colonial, il y a place, naturellement, pour bien des combinaisons rationnelles. De quelque façon que ce soit, l'enseignement pratique des cultures, de certains travaux d'art rudimentaires, de l'entraînement à certains exercices physiques de première nécessité au colon, devraient avoir leur place marquée à côté de l'enseignement des sciences commerciales et coloniales proprement dites : législation coloniale, hygiène coloniale, économie politique, géographie universelle, notions premières sur certains produits commerçables, langues anglaise et espagnole, botanique, zoologie, etc., outre des cours spéciaux aux éleves se destinant à l'Etat du Congo : histoire, géographie et droit administratif congolais, langues indigènes, produits commerçables de l'Afrique centrale.

Une question importante se pose cependant ici. En Angleterre, les jeunes gens qui se vouent aux carrières coloniales sont nombreux. Mais, en France, l'Ecole coloniale n'a guère su recruter plus de cent quatre-vingt-dix élèves. S'en trouverait-il suffisamment en Belgique, non seulement pour couvrir les frais d'un établissement de ce genre. mais encore pour en justifier la création ? Au début, non sans doute. Aussi bien, n'avons-nous pas besoin d'une école coloniale spéciale. Toute la question se réduirait à savoir si une combinaison est possible entre les cours de l'Ecole agricole de Gembloux et ceux de l'Institut supérieur de commerce d'Anvers. Dans l'affirmative, le nombre de cours supplémentaires à ajouter de part et d'autre serait assurément fort restreint, et les frais, par conséquent, minimes. Un séjour d'un an à Gembloux, une autre année d'études à Anvers aboutissant à un examen pour l'obtention du grade

de « licencié en sciences coloniales », tel serait le plan d'ensemble d'une organisation provisoire dont l'avenir fixerait la forme définitive.

Nous aurons probablement l'occasion d'en reparler.

**Rovic.**

Comme suite à l'article que nous publiions le 2 janvier dernier sur la nécessité de la création en Belgique d'un enseignement colonial, nous soumettons à la critique de nos lecteurs un

# PROJET D'UN PROGRAMME D'ENSEIGNEMENT COLONIAL

CONDUISANT AU GRADE DE

## licencié en sciences coloniales

L'enseignement se répartit sur deux années d'études : la première à l'Institut agricole de Gembloux, la seconde à l'Institut de commerce d'Anvers.

Pour être dispensé de l'examen d'admission aux études de la première année, les candidats doivent avoir satisfait à l'une des conditions suivantes : 1° avoir obtenu le diplôme de sortie des humanités modernes dans un athénée du royaume ; 2° avoir subi, soit à l'Institut de commerce, soit à l'Institut agricole, un examen d'entrée portant sur les branches suivantes :

GROUPE I. — *Langue française.* — Grammaire — Syntaxe — Correspondance.

Les récipiendaires qui en font la demande subissent sur la langue flamande une épreuve semblable. Dans ce cas, les points attribués à la langue française sont répartis par moitié entre les deux langues.

GROUPE II. — *Langue anglaise.* — Grammaire. — Syntaxe — Correspondance.

GROUPE III. — *Mathématiques.* — *a)* Arithmétique. — Arithmétique élémentaire avec ses applications au commerce.

*b)* Algèbre. — Algèbre élémentaire, comprenant le calcul algébrique, la résolution et la discussion des équations du premier et du second degré et les questions sur les minimums et les maximums.

*a)* Géométrie. — Les huit livres de Legendre, avec applications.

*d)* Trigonométrie — Trigonométrie rectiligne.

GROUPE IV. — *a) Histoire.* — Principaux faits des quatre périodes de l'histoire universelle.

*b) Physique.* — Propriétés générales des corps, pesanteur, hydrostatique, pneumatique et acoustique.

*c) Chimie.* — Introduction du manuel de Chalon.

GROUPE V. — *Géographie.* — La géographie physique et politique des cinq parties du monde.

Les directeurs de l'Institut supérieur de commerce d'Anvers et de l'Institut agricole de l'Etat à Gembloux pourront dispenser de l'examen d'entrée, les candidats porteurs d'un certificat de *prima* des gymnases d'Allemagne ou d'un brevet de bachelier ès sciences français, ou plus généralement donner tel degré de validité qu'il leur paraîtra convenir aux diplômes d'études qui leur seront présentés par des étrangers. Les candidats qui ont été reçus à l'une des écoles spéciales annexées aux universités et à l'école militaire, ainsi que ceux qui sont porteurs d'un diplôme universitaire entériné conformément à l'art 35 de la loi du 10 avril 1890, ne pourront être dispensés de l'examen d'admission que pour autant qu'ils justifient d'une connaissance suffisante de la langue anglaise.

OBSERVATIONS. — Le programme ci-contre concilie les programmes des examens d'admission à l'Institut de commerce et à l'Institut agricole. Nous avons négligé d'y porter la langue allemande, relativement peu répandue hors d'Europe, et qui, dans le programme de l'Institut, est mise sur un pied d'égalité avec la langue anglaise. La tenue des livres, qui y figure également, a été omise : l'élève recevra en première année, à l'Institut agricole, des leçons de comptabilité agricole qui y suppléeront intégralement.

A Gembloux, les huit livres de la géométrie de Legendre sont exigés, et d'ailleurs parfaitement nécessaires à la pratique agricole. Nous les avons maintenus : c'est quatre de plus qu'à l'Institut. Au même titre, nous avons mentionné la trigonométrie rectiligne. Par contre, le programme de Gembloux ne renseigne pas l'examen de chimie, que nous avons également maintenu, en le réduisant aux notions élémentaires contenues dans le Manuel de sciences naturelles de Chalon. Pratiquement, il n'en faut pas davantage. Quant à l'histoire de Belgique, que le programme de Gembloux ajoute à l'histoire universelle, il serait peu logique de l'imposer à des jeunes gens qui vont s'expatrier. C'est pour la même raison que nous avons cru pouvoir négliger l'étude des tragédies de Corneille et de Racine et n'astreindre l'élève qu'à l'usage correct de la langue française. Quant au droit commercial et à l'économie politique, ils figurent d'une manière très complète au programme de la seconde année de l'Institut de commerce et de la première année de l'Institut agricole. Il serait donc inutile d'augmenter à plaisir le programme de l'examen d'admission en les y faisant figurer.

Pour ce qui concerne le groupement de ces divers cours, en vue de l'attribution des points, nous l'avons modifié en dégageant certaines branches, telles que la géographie, dont l'utilité est plus grande en matière coloniale qu'en matière commerciale ou agricole.

Ces modifications adoptées, il faudrait par conséquent : *a*) adjoindre aux examinateurs de Gembloux, un examinateur pour la *langue anglaise* et un examinateur pour la *chimie*; *b*) étendre l'examen pour les mathématiques à l'entrée de l'Institut de commerce aux quatre derniers livres de Legendre et à la trigonométrie rectiligne.

Peu de chose, comme on voit.

PREMIÈRE ANNÉE. (Institut agricole de l'Etat. Gembloux.) — GROUPE I. 1.) *Economie politique.* — Notions préliminaires.— Production des richesses. — Circulation des richesses. — Les impôts.

2.) *Economie rurale.* — La terre ou capital foncier. — Le capital agricole. — Le travail. — Association des trois instruments d'exploitation du sol. — Applications.

3) *Comptabilité agricole.* — Comptabilité générale. — Comptabilité agricole. — Applications.

GROUPE II. — 1) *Culture.* — Agriculture générale (Mise en valeur du sol. — Travail des terres arables. — Engrais). — Cultures spéciales (Céréales. — Plantes textiles. — Prairies et pâturages. — Sylviculture élémentaire). — Applications.

2. *Zootechnie.* — Extérieur des animaux domestiques. — Hygiène des animaux domestiques. — Zootechnie appliquée. — Applications.

GROUPE III. — 1.) *Génie rural.* — Arpentage, lever des plans. — Instruments aratoires et machines agricoles. — Drainage, — Irrigations. — Constructions rurales. — Applications.

2. *Technologie agricole.*

3. (*) *Hygiène coloniale et notions de médecine pratique.*

GROUPE IV. — *Cultures exotiques.* — Le café. — Le cacao. — Le tabac. — Le coton. — Le riz. — Le maïs. — Les produits tinctoriaux. — Le jute. — La canne à sucre. — L'indigo. — Les gommes et résines.

Leçons d'équitation facultatives.

SECONDE ANNÉE. — *Institut supérieur de commerce d'Anvers.* — Pour être admis en seconde année, il faut avoir subi avec succès un examen oral, écrit et pratique sur les matières ci-dessus énoncées.

GROUPE I. — *Géographie commerciale et industrielle.* Les cinq parties du monde.

GROUPE II. — 1) *Langue espagnole.* Grammaire-Thèmes, versions.— Correspondance—Conversation.

2) *Langue anglaise.* —Correspondance—Conversation.

GROUPE III 1) — *Droit commercial et maritime.* — *Droit des gens.* — Le code de commerce. Le droit maritime. Les principes du droit des gens dans leurs rapports avec le commerce.

2) *Législation douanière.* — Le tarif douanier belge. — Des colonies et du système colonial. — Les traités de commerce.— Les tarifs douaniers des grands pays producteurs.

3) *Constructions et armements maritimes.*

GROUPE IV. — 1. (*) *Histoire générale des colonies européennes.*

2. (*) *Géographie physique et économique du Congo.*

3. (*) *Histoire du Congo et droit administratif congolais.*

4. (*) *Ethnologie et éthologie congolaises ; langues indigènes (facultatif).*

L'élève sera tenu de présenter, à l'examen final, un travail écrit sur l'une des matières portées au programme des deux années. Il sera attaché à ce travail un nombre de points équivalent à celui du groupe le plus important.

OBSERVATIONS. — Les cours portés au programme des deux années d'études et marqués d'un astérisque sont à créer. Les autres se donnent régulièrement dans les deux établissements. Nous avons dû, en ce qui concerne l'Institut agricole de Gembloux, restreindre aux notions les plus indispensables plusieurs cours, notamment ceux de culture et de génie rural, ainsi que les exercices d'application qui en dépendent. Certains cours portent sur deux ou trois années d'études : permettre aux étudiants en sciences coloniales d'apprendre en un an ce qu'ils ont besoin d'en connaître, et de les fréquenter en évitant les coïncidences au tableau des cours est une question de réglémentation intérieure, d'une solution peu aisée sans doute, mais non point impossible. On pourrait au besoin alléger ce tableau du cours d'économie politique, qui est également enseigné à l'Institut de commerce. Le programme de ce dernier établissement, en revanche, se prête avec la plus grande facilité aux modifications que nous avons en vue : tous les cours que nous lui empruntons sont du ressort de la seconde année, sauf l'espagnol et la géographie industrielle et commerciale.

En ce qui concerne les cours spéciaux, nous nous sommes inspiré en partie du programme de l'Ecole coloniale de Paris, dont le recrutement est réglé par un décret présidentiel du 2 avril 1896. Malheureusement, cet établissement ne saurait nous servir entièrement de modèle. Il contient quatre sections administratives, destinées à former uniquement des fonctionnaires coloniaux, et une section commerciale pour les émigrants libres ; la durée des études pour ces derniers est d'un an seulement, et le programme nous en paraît fort incomplet. L'Ecole coloniale de Paris doit d'ailleurs tenir compte de la différence radicale qui existe entre les « carrières africaines » et les « carrières indo-chinoises », entre l'administration centrale des colonies et les administrations pénitentiaires. Pour notre part, nous n'avons eu à nous occuper que des études spéciales justifiées par la prépondérance politique et économique de l'émigration congolaise, et les cours supplémentaires que nous proposons en conséquence sont d'une utilité trop générale pour en faire l'attribut réservé d'une « section administrative ».

**Rovic**

P. S. — Avant de communiquer ces deux articles aux membres du Congrès, j'ai cru de mon devoir de consulter sur la valeur de l'idée MM. Camille Hubert, directeur de l'Institut agricole de Gembloux, et Edmond Grandgaignage, directeur de l'Institut supérieur de commerce d'Anvers.

M. Hubert m'a fait l'honneur de m'adresser la lettre suivante :

Gembloux, 9 mars 1898.

Monsieur,

Je vous suis très reconnaissant d'avoir bien voulu m'envoyer les articles que vous avez publiés dans *la Métropole*. Vous avez trouvé le moyen d'organiser à très peu de frais l'enseignement colonial, et je vous en félicite sincèrement. Vos programmes, en ce qui concerne l'institut, mériteraient une étude complète, que je n'ai pas le loisir de faire en ce moment. Permettez-moi de vous dire que nous n'aurons jamais un changement à notre règlement, nous permettant d'étendre les dispenses de l'examen d'admission de façon à laisser entrer les élèves porteurs du certificat d'humanités modernes. Quant à l'anglais, il sera facile d'en faire une épreuve obligatoire pour les jeunes gens qui se destinent à la partie coloniale. La chimie est enseignée d'une façon trop rudimentaire dans l'enseignement moyen pour en faire l'objet d'un examen d'admission. La chimie devrait être enseignée ici; également la botanique et la physiologie végétale, indispensables surtout à ceux qui veulent faire de la culture coloniale.

Serait-il possible de donner, en une année, l'enseignement scientifique nécessaire aux licenciés en sciences coloniales ? Je n'ai pas étudié la question d'assez près pour me prononcer d'une façon absolue ; mais cela me paraît bien difficile. On ne pourrait, en tous cas, faire des hommes bien capables en ce laps de temps. Certes, c'est un peu long, mais l'idéal serait de voir les futurs licenciés suivre nos cours pendant trois ans, prendre le diplôme d'ingénieur agricole, puis faire une année à l'Institut de commerce d'Anvers.

Recevez, Monsieur Collin, l'assurance de mes sentiments distingués.

Le directeur,
CAMILLE HUBERT.

M. Edmond Grandgaignage, avec lequel j'ai eu une entrevue, m'a soumis la

même objection que M. Hubert : pourrait-on admettre à l'Institut des élèves n'ayant subi qu'un examen partiel sur les matières exigées des étudiants en sciences commerciales? Mais sur l'observation que je lui en ai faite, il m'a concédé que c'était une pure question de réglementation et qu'à ce point de vue, les étudiants en sciences coloniales pouvaient être assimilés aux auditeurs libres. M. Grandgaignage voudrait voir, en seconde année, la langue portugaise placée sur la même ligne que la langue espagnole et laissée en option aux élèves, comme le sont actuellement l'italien et l'espagnol au programme de l'Institut. Un correspondant anonyme de *la Métropole*, soit dit par parenthèse, m'avait fait la même observation. J'ai noté avec plaisir que M. Grandgaignage trouve le tableau des cours proposé facilement conciliable avec celui des cours ordinaires de l'Institut de commerce. Les heures qui resteraient inutilisées entre deux cours pourraient, à son avis, être employées à des travaux d'application manuels ; peut-être même serait-il possible d'affecter à ces exercices un des nombreux terrains inoccupés dans le voisinage immédiat des nouveaux bâtiments de l'Institut.

Comme on le voit, le programme que je propose peut provoquer des observations multiples et des vues parfois fort divergentes. J'ai donc à peine besoin d'ajouter que ce programme n'est point un projet *ne varietur* et qu'il remplit le but que j'en attends s'il sollicite simplement les contre propositions et les critiques motivées des personnes plus compétentes que moi en matière de pédagogie technique.

**Victor Collin, L. S. C.**

# LISTE ALPHABÉTIQUE DES ORATEURS.


PAGE

C. A. Barlow . . . . . 76.
I. A. Bennion. . . . . 136, 137.
Chs. Boissevain . . . . . 115.
Boonroy . . . . . 76.
Burton . . . . . 66, 67.
Em. Ceulemans . . . . . 52.
V. Collin . . . . . 120, 122, 124, 125, 126, 155.
Em. Cuisset . . . . . 80, 115, 156.
H. David . . . . . 153, 154.
P. Fleury . . . . . 77, 82.
I. Graham. . . . . 105.
Edm. Grandgaignage . . . 83.
P. Gregorius . . . . . 78.
E. Heinzmann-Savino . . . 61, 69, 73, 81, 85, 120, 155.
F. Hirschhorn . . . . . 73, 76, 86, 113.
F. H. Hulsman . . . . . 102.
A. Israël-Dupont . . . . . 147.
L. Lambert . . . . . 81, 85.
W. Layton. . . . . 76, 77.
L. Lefebvre . . . . . 73, 86, 95.
O. Malepeyre. . . . . 82, 156.
Rob. Morant . . . . . 80, 116.
Alf. Nixon. . . . . 76, 115.
Le Ministre Alb. Nyssens . . 35, 51.
Comr Al. Pascolato . . . . 99, 128, 160.
Alf. Pierrard . . . . . 127, 128.
C. Polaczek . . . . . 81, 111, 137.
Gilb. A. Redgrave . . . . 81, 86.
A. A. Reynen. . . . . 151, 152, 153.
E. Roost . . . . . 49.
St.-Cyr-Penot. . . . . 102, 134.
Dr Bela Schack . . . . . 139.
Ulr. Schmidlin . . . . . 79.
J. Siegfried . . . . . 47, 52, 67, 69, 73, 76, 80, 81, 82, 84, 85, 86, 115.

PAGE

J. Sobry . . . . . 84, 111.
E. Spezia . . . . . 80.
Conseiller d'État Dr Stegemann 77, 92, 128.
Président L. Strauss. . . . . 36, 61, 67, 69, 72, 77, 80, 81, 83, 84, 86, 99, 104, 105. 113, 122, 124, 125, 126, 127, 132, 134, 137, 152, 153, 154, 155, 156, 157.
I. I. L. Ten Berge . . . . . 115.
Tuck-Sherman . . . . . 113.
A. Vernon. . . . . 99, 156, 157.
Fabian Ware . . . . . 86.
Wm Woodall M. P . . . . . 162.

# TABLE DES MATIÈRES.

PAGE

Avant propos. . . . . 7
Règlement et programme . . . . . 9
Comité d'organisation . . . . . 11
Délégués des Gouvernements . . . . . 14
Liste des membres du Congrès . . . . . 16
Liste des rapports présentés . . . . . 31
Séance d'ouverture . . . . . 35
Discours de M. le ministre Nyssens . . . . . 35
» de M. Louis Strauss . . . . . 36
» de M. J. Siegfried . . . . . 47
» de M. E. Roost . . . . . 49
Bureau du Congrès. . . . . 55

DISCUSSIONS :

**Séance du 14 Avril.**

1re Question : *Quelle est l'utilité d'un enseignement commercial complet ?* . 61
Orateurs : MM. le Président, Heinzmann-Savino, Burton, Gregorius.
2e Question : *Que doit être l'enseignement commercial dans les écoles primaires ?* . . . . . 73
Orateurs : MM. J. Siegfried, Lefebvre, F. Hirschhorn, Barlow, Nixon, Boonroy, Layton, le Président, Fleury, Dr Stegemann, Schmidlin, Spezia, Cuisset Morant, Redgrave, Lambert, Polaczek, Malepeyre, Grandgaignage.

**Séance du 15 Avril, matin.**

3e Question : *Comment doit-on organiser l'instruction commerciale dans l'enseignement moyen ?* . . . . . 84
Orateurs : MM. le Président, J. Siegfried, Sobry, Heinzmann-Savino, Hirschhorn, Redgrave, Fabian Ware, Dr Stegemann, Lefebvre, Vernon, Pascolato, Hulsman, St Cyr-Penot.

**2e séance du 15 Avril.**

Continuation de la discussion de la 3e question (Enseignement moyen) . . 105
Orateurs : MM. le Président, J. Graham, Sobry, Polaczek, Hirschhorn, Tuck-Sherman, Cuisset, Ten Berge, Nixon, Boissevain, J. Siegfried.

**Séance du 16 Avril, matin.**

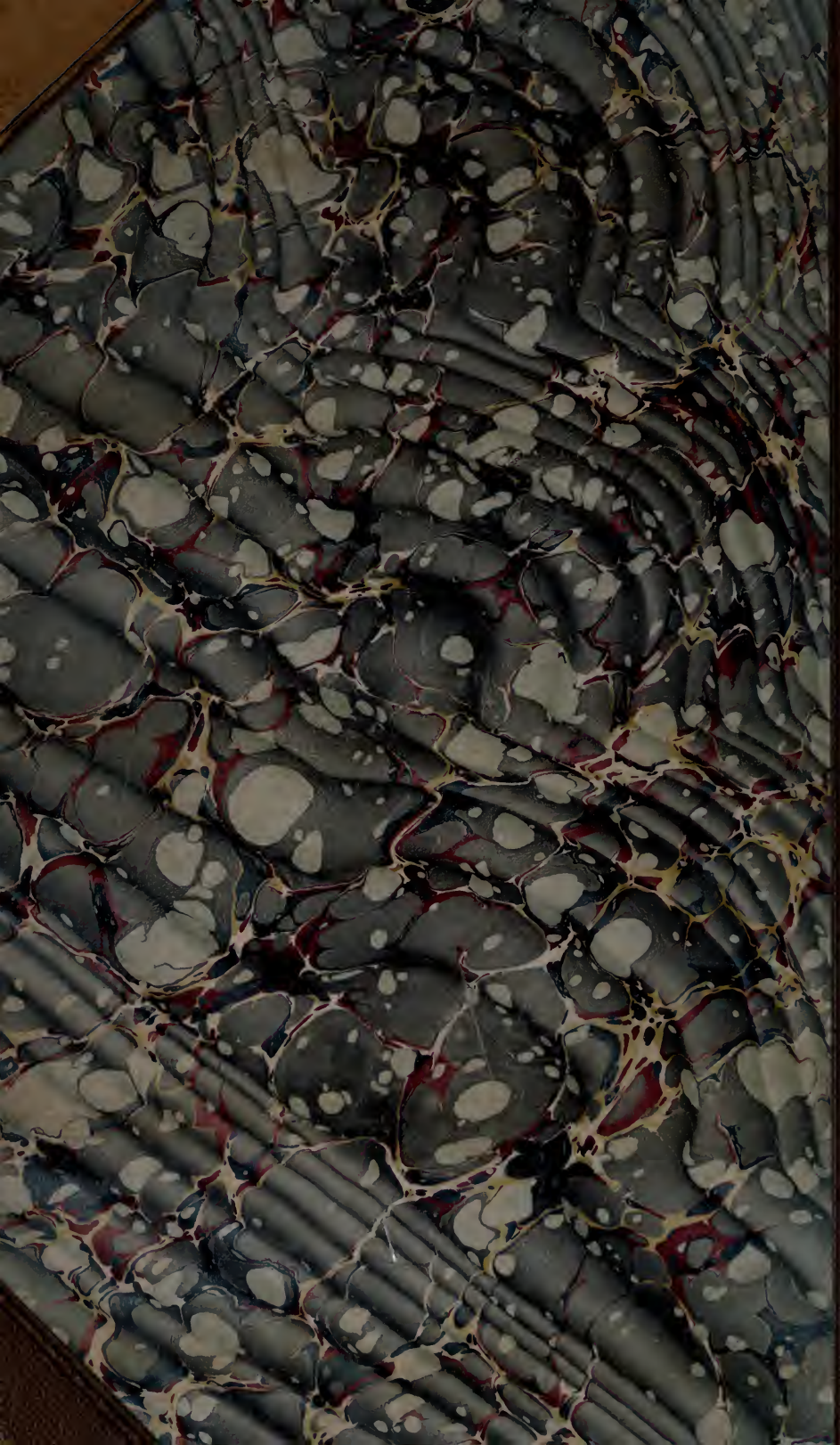
4e Question : *Que doit être l'enseignement commercial supérieur ?*. . . . 116
Orateurs : MM. Morant, Heinzmann-Savino, V. Collin, Pierrard, Dr Stegemann, Pascolato.

**2e séance du 16 Avril.**

Continuation de la discussion de la 4e question (Enseignement supérieur). . 134
Orateurs : MM. St Cyr-Penot, Bennion, Polaczek, Dr Bela Schack, Israel-Dupont, Reynen, David, le Président, Lambert Malepeyre, Cuisset, Vernon.
Clôture . . . . . 157
Discours de M. le Président Louis Strauss. . . . . 157
» de M. le comr Al. Pascolato . . . . . 160
» de M. le député Woodall . . . . . 162

---

# ANNEXES.

1. — *L'Enseignement commercial en Belgique.*
2 — *Comment doit-on organiser l'instruction commerciale dans l'enseignement moyen ?* . . par M. CUISSET.
3. — *L'Enseignement commercial moyen et supérieur en Belgique.* . . . . . » GREGORIUS.
4. — *Les langues vivantes.* . . . . . » ISRAËL-DUPONT.
5. — *Quelle est l'utilité d'un enseignement commercial complet ?*
*Que doit être l'enseignement commercial dans les écoles primaires ?*
*Comment doit-on organiser l'instruction commerciale dans l'enseignement moyen ?*
*Que doit être l'enseignement commercial supérieur ?* . . . . . » KREGLINGER.
6. — *De l'utilité d'un enseignement commercial* . » MALEPEYRE.
7. — *L'Enseignement commercial supérieur en Belgique* . . . . . » MALISSART.
8 — *Que doit être l'enseignement commercial supérieur ?* . . . . . » MARISCHAL.
9 — *Comment doit-on organiser l'instruction commerciale dans l'enseignement moyen ?*
*Que doit être l'enseignement commercial supérieur ?* . . . . . » SOBRY.
10. — *Sur l'utilité des écoles élémentaires du soir en Italie et sur le système de l'enseignement.* » SPEZIA
11. — *L'Enseignement commercial dans la Grande-Bretagne* . . . . . » WHITFIELD.
12. — *Rapport présenté par la* FÉDÉRATION DES ETUDIANTS DE L'INSTITUT SUPÉRIEUR DE COMMERCE D'ANVERS.
13. — *L'Enseignement colonial en Belgique.* . . par M. COLLIN.

---